

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación de grado previo a la obtención del título de  
Economista**

**Industria textil ecuatoriana:  
Relevancia económica, concentración industrial y barreras de  
entrada  
Período 2000-2015**

**Andréé Sebastián Amaluisa Peñaranda  
andreesebas\_1710@hotmail.com**

**Director: Econ. Carlos Díaz Guevara  
carlos.a.diazguevara@gmail.com**

**Quito, julio de 2018**

## Resumen

La presente investigación busca identificar la relación entre la existencia de barreras de entrada y el nivel de concentración industrial con el bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana durante el período 2000 – 2015. Para ello, se determina la importancia histórica y económica que ha generado esta industria en el país, principalmente sobre dos variables: aporte al PIB y generación de empleo. Cabe destacar que, a pesar de que la industria es la quinta manufactura en aportar al PIB y la segunda en cuanto a generación de empleo, presenta un problema sustancial: un bajo nivel de crecimiento, reflejado en su volátil nivel de producción.

Con el fin de buscar la causa de este problema, se procede a emplear dos procesos metodológicos. El primero se sustenta en la teoría que plantea que un alto nivel de concentración puede generar un bajo nivel de crecimiento en una industria, para lo cual se realiza un análisis de concentración de la industria textil ecuatoriana con el fin de comprobar esta teoría. Los resultados obtenidos mediante el cálculo del índice de Herfindahl Hirschman y el índice de concentración de las cuatro mayores empresas del sector indican que a nivel de la industria en su conjunto, el nivel de concentración es bajo; sin embargo, al calcular los índices de concentración a nivel desagregado CIIU de 4 dígitos, se presenta que el nivel de concentración es alto para la mayoría de las actividades pertenecientes a la industria.

Como segundo proceso metodológico, se procede a determinar qué barreras de entrada presenta la industria textil ecuatoriana y cómo éstas influyen en su bajo nivel de crecimiento. Para ello, se procede a realizar entrevistas a dos actores relacionados con el sector textil con el fin de conocer los problemas que enfrenta la industria textil ecuatoriana. A partir de la información recopilada, se procede a ligar los problemas encontrados en la industria textil con las seis barreras de entrada existentes, lo cual demuestra que las barreras de entrada per se, no han afectado al nivel de crecimiento de la industria. Por el contrario, la no existencia de economías de escala, el bajo nivel de diferenciación de productos y el escaso acceso a canales de distribución y mercados, sí lo hacen, restando productividad y competitividad a la industria.

Por tal motivo, cabe concluir que ni las barreras de entrada ni el nivel de concentración de la industria en general provocan el bajo nivel de crecimiento de la industria; aunque a nivel desagregado, un alto grado de concentración de las actividades de la industria podría explicar problemas de crecimiento de ciertas actividades en específico, no en general. El problema del bajo nivel de crecimiento mas bien se explica por la existencia de problemas estructurales que desencadenan un bajo nivel de productividad y competitividad sectorial, afectando el crecimiento de la industria textil ecuatoriana.

Finalmente, se realizan recomendaciones de política pública y estrategias para las empresas con la finalidad de incrementar sus niveles de productividad y competitividad, y así, lograr crecimiento sectorial a largo plazo.

**Palabras clave:** Industria textil, relevancia económica, crecimiento industrial, concentración industrial, barreras de entrada, problemas sistémicos.

# Abstract

The present research seeks to identify the relationship between the existence of entry barriers and the level of industrial concentration with the low level of growth of the Ecuadorian textile industry during the period 2000 - 2015. For this purpose, the investigation determines the historical and economic importance that this industry has generated in the country, mainly on the basis of two variables: contribution to GDP and generation of employment. It should be noted that, despite the fact that industry is the fifth largest contributor to GDP and the second largest in terms of employment generation, it presents a substantial problem: a low level of growth, reflected in its volatile level of production

In order to find the cause of this problem, two methodological processes are used. The first is based on the theory that a high level of concentration can generate a low level of growth in an industry, for which an analysis of the concentration of the Ecuadorian textile industry is made in order to test this theory. The results obtained by calculating the Herfindahl Hirschman index and the concentration index of the four largest companies in the sector indicate that at the level of the industry as a whole, the concentration level is low; however, when calculating the concentration indices at the 4-digit ISIC disaggregated level, it is presented that the concentration level is high for most of the activities belonging to the industry.

As a second methodological process, we proceed to determine which entry barriers exist in the Ecuadorian textile industry and how these influence in the low level of growth of the sector. To this end, interviews are conducted with two actors related to the textile sector in order to learn about the problems faced by the Ecuadorian textile industry. On the basis of the information gathered, the problems encountered in the textile industry are linked to the six existing entry barriers, which shows that the entry barriers per se have not affected the level of growth of the industry. On the contrary, the lack of economies of scale, the low level of product differentiation and the scarce access to distribution channels and markets do so, reducing the productivity and the competitiveness of the industry.

For this reason, it can be concluded that neither the entry barriers nor the level of concentration of the industry lead to the low level of growth of the industry, although at a disaggregated level, a high degree of concentration of the activities of the industry could explain growth problems of certain activities specifically, not in general. The problem of the low level of growth is rather explained by the existence of structural problems that trigger a low level of productivity and sectoral competitiveness, affecting the growth of the Ecuadorian textile industry.

Finally, the investigation presents public policy recommendations and strategies for companies, in order to increase their productivity and competitiveness levels, and thus, achieve long-term sectoral growth.

**Keywords:** textile industry, economic relevance, industrial growth, industrial concentration, entry barriers, systemic problems.

*“A la incapacidad de comprender el mundo real,  
hay que agregar la notable arrogancia de los  
economistas convencionales”*

*Max Neef*

*“...Los orígenes de nuestro sufrimiento son  
relativamente triviales en el orden del universo, y se  
podrían arreglar con relativa rapidez y facilidad si  
en los puestos del poder hubiera suficientes  
personas que comprendieran la realidad.*

*Además, para la gran mayoría de gente, el proceso  
de arreglar la economía no tendría que ser  
doloroso ni implicar sacrificios; al contrario,  
terminar con esta depresión sería una experiencia  
que haría sentirse bien a casi todo el mundo, con la  
sola excepción de los que están sumidos, política,  
emocional y profesionalmente, en doctrinas  
económicas obsecadas.”*

*Paul Krugman*

*A mi madre Elizabeth, quien con su confianza y soporte me ha  
enseñado a luchar por mis sueños, pero, sobre todo,  
a jamás darme por vencido.*

*A mi padre Edgar, quien con su ejemplo me ha enseñado  
el valor del trabajo, la humildad y la constancia.*

*Más que una familia, somos un gran equipo.*

*Por ustedes y para ustedes, todos mis logros,  
ya que por su formación y enseñanzas de vida  
soy quien soy y estoy.*

*A Dios, sin su guía y fortaleza nada fuera posible.*

*A mi director, Economista Carlos Díaz Guevara,  
por su constante ayuda.*

*A aquellos profesores, que permiten visualizar  
a la Economía desde una perspectiva real,  
no basada solamente en teorías de papel.*

*A mis amigos y aquellas personas que  
confiaron en mí y me brindaron su apoyo.*

# Industria textil ecuatoriana: Relevancia económica, concentración industrial y barreras de entrada Período 2000-2015

<i>Introducción.....</i>	<i>11</i>
<i>Justificación.....</i>	<i>13</i>
<i>Preguntas y objetivos.....</i>	<i>14</i>
<i>Metodología.....</i>	<i>15</i>
<i>Fundamentación teórica.....</i>	<i>17</i>
<b>La industria.....</b>	<b>17</b>
Tipos de Industria.....	17
La Industrialización.....	19
Importancia de la industria en la economía.....	19
Cambio estructural.....	20
Política Industrial.....	25
<b>Concentración Industrial.....</b>	<b>27</b>
Dimensiones de la concentración industrial.....	27
Determinantes de la concentración industrial.....	28
Determinantes de cambios en los niveles de concentración de una industria.....	30
Medidas de concentración.....	31
<b>Modelo de Competitividad Ampliada de Porter.....</b>	<b>37</b>
Fuerzas que modelan la competencia.....	37
Barreras de entrada.....	40
<b>Capítulo 1: La Industria Textil Ecuatoriana.....</b>	<b>43</b>
<b>Relevancia económica de la industria textil ecuatoriana.....</b>	<b>43</b>
Los textiles en la historia nacional.....	43
Composición de la Industria Textil.....	48
Cadena de valor textil.....	51
Relación interindustrial.....	52
Producción, consumo intermedio y valor agregado del sector textil.....	54
<b>Incidencia de la industria textil ecuatoriana sobre indicadores macroeconómicos.....</b>	<b>61</b>
Aporte de la industria textil al PIB.....	61
Empleo.....	65
Flujo comercial.....	68

<b>Capítulo 2: Concentración Industrial en la Industria Textil Ecuatoriana.....</b>	<b>73</b>
<b>Análisis de la estructura de la industria textil ecuatoriana .....</b>	<b>73</b>
Clasificación de empresas.....	73
<b>Índices de concentración industrial para la industria textil ecuatoriana: período 2007 - 2015</b>	<b>83</b>
Cálculo de índices de concentración por subsector textil.....	84
Cálculo de índices de concentración por actividad - subsector .....	88
Conclusión analítica .....	95
<b>Capítulo 3: Análisis de barreras de entrada presentes en la Industria Textil Ecuatoriana.</b>	<b>96</b>
<b>Diálogo con los actores, respecto a las barreras de entrada y problemas que enfrenta a la industria textil ecuatoriana.....</b>	<b>96</b>
<b>Análisis de las barreras de entrada y problemas presentes en la Industria Textil Ecuatoriana .....</b>	<b>103</b>
Economías de escala.....	103
Diferenciación de producto.....	103
Inversión en capital .....	104
Desventajas en costos, independientemente de la escala .....	104
Acceso a canales de distribución (y mercados).....	104
Política gubernamental.....	105
<b>Recomendación de política pública y estrategias para las empresas del sector, para beneficio de la industria textil ecuatoriana.....</b>	<b>106</b>
<b>Conclusiones.....</b>	<b>110</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>112</b>
<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>113</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>119</b>



# *Índice de gráficos y cuadros*

## **Gráficos**

Gráfico N. 1: Alcance de la política industrial.....	24
Gráfico N. 2: Estrategias de política industrial.....	25
Gráfico N. 3: Cinco fuerzas que moldean la competencia de un sector.....	36
Gráfico N. 4: Cadena de valor textil.....	51
Gráfico N. 5: Producción de la industria textil ecuatoriana*.....	53
Gráfico N. 6: Producción de la industria textil ecuatoriana* y tasas de variación.....	54
Gráfico N. 7: Producción de la industria textil ecuatoriana por ramas * y tasas de variación.....	55
Gráfico N. 8: Consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana*.....	56
Gráfico N. 9: Consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana* y tasas de variación.....	57
Gráfico N. 10: Consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana por ramas * y tasas de variación.....	57
Gráfico N. 11: Valor agregado de la industria textil ecuatoriana*.....	58
Gráfico N. 12: Valor agregado de la industria textil ecuatoriana* y tasas de variación.....	59
Gráfico N. 13: Valor agregado de la industria textil ecuatoriana por ramas * y tasas de variación.....	59
Gráfico N. 14: VAB de la industria textil ecuatoriana* y tasa de variación**.....	61
Gráfico N. 15: Participación del VAB Textil en el PIB Ecuador* y PIB manufacturero.....	62
Gráfico N. 16: Participación de las seis mayores industrias manufactureras sobre el PIB manufacturero.....	62
Gráfico N. 17: Nivel de empleo y tasa de variación generada por la industria textil ecuatoriana.....	64
Gráfico N. 18: Nivel de empleo y tasa de variación generada por la industria textil ecuatoriana por ramas.....	65
Gráfico N. 19: Participación de la industria textil en generación de empleo manufacturero.....	66
Gráfico N. 20: Participación de las cinco mayores industrias sobre el empleo manufacturero.....	67
Gráfico N. 21: Exportaciones e importaciones textiles*.....	68
Gráfico N. 22: Tasa de variación de exportaciones e importaciones textiles*.....	69
Gráfico N. 23: Exportaciones e importaciones textiles por subsector*.....	70
Gráfico N. 24: Tasa de variación de exportaciones e importaciones textiles por subsector*.....	71
Gráfico N. 25: Número de empresas productoras de productos textiles según su tamaño.....	73
Gráfico N. 26: Nivel de participación de empresas productoras de productos textiles según su tamaño.....	74
Gráfico N. 27: Número de empresas de prendas de vestir según su tamaño.....	75
Gráfico N. 28: Nivel de participación de empresas productoras de prendas de vestir según su tamaño.....	75
Gráfico N. 29: Localización de empresas productoras de productos textiles por provincia.....	76
Gráfico N. 30: Localización de empresas productoras de prendas de vestir por provincia.....	77
Gráfico N. 31: Empresas productoras de productos textiles por subsector de actividad.....	79
Gráfico N. 32: Empresas productoras de prendas de vestir por subsector de actividad.....	81
Gráfico N. 33: Índice de Herfindahl Hirschman por subsector textil.....	83
Gráfico N. 34: Índice de concentración de las cuatro mayores empresas por subsector textil.....	84
Gráfico N. 35: Números equivalentes de mercado por subsector textil.....	86
Gráfico N. 36: Árbol de problemas respecto al bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana.....	105
Gráfico N. 37: Dispersión entre VAB C13 e indicadores de concentración.....	136
Gráfico N. 38: Dispersión entre VAB C14 e indicadores de concentración.....	137

## **Cuadros**

Cuadro N.1: Encadenamientos intersectoriales de la industria textil ecuatoriana (2015).....	52
Cuadro N. 2: Actividades pertenecientes al subsector de fabricación de productos textiles (C13).....	78
Cuadro N. 3: Actividades pertenecientes al subsector de fabricación de prendas de vestir (C14).....	80
Cuadro N. 4: Cuatro mayores empresas pertenecientes al subsector de fabricación de productos textiles.....	85
Cuadro N. 5: Cuatro mayores empresas pertenecientes al subsector de fabricación de prendas de vestir.....	85
Cuadro N. 6: Recomendaciones de política gubernamental.....	106
Cuadro N. 7: Recomendaciones de estrategias para las empresas textiles.....	107

## ANEXOS

Cuadro N. 8: Empresas pertenecientes al subsector de Fabricación de productos textiles.....	117
Cuadro N. 9: Empresas pertenecientes al subsector de Fabricación de prendas de vestir.....	120
Cuadro N. 10: Indicadores de concentración Subsector C1311.01 .....	122
Cuadro N. 11: Indicadores de concentración Subsector C1311.02 .....	123
Cuadro N. 12: Indicadores de concentración Subsector C1311.03 .....	123
Cuadro N. 13: Indicadores de concentración Subsector C1312.01 .....	123
Cuadro N. 14: Indicadores de concentración Subsector C1312.02 .....	124
Cuadro N. 15: Indicadores de concentración Subsector C1312.09 .....	124
Cuadro N. 16: Indicadores de concentración Subsector C1313.01 .....	124
Cuadro N. 17: Indicadores de concentración Subsector C1313.02 .....	125
Cuadro N. 18: Indicadores de concentración Subsector C1313.04 .....	125
Cuadro N. 19: Indicadores de concentración Subsector C1391.01 .....	126
Cuadro N. 20: Indicadores de concentración Subsector C1392.01 .....	126
Cuadro N. 21: Indicadores de concentración Subsector C1392.02 .....	126
Cuadro N. 22: Indicadores de concentración Subsector C1392.03 .....	127
Cuadro N. 23: Indicadores de concentración Subsector C1392.05 .....	127
Cuadro N. 24: Indicadores de concentración Subsector C1392.06 .....	128
Cuadro N. 25: Indicadores de concentración Subsector C1393.01 .....	128
Cuadro N. 26: Indicadores de concentración Subsector C1394.01 .....	128
Cuadro N. 27: Indicadores de concentración Subsector C1394.02 .....	129
Cuadro N. 28: Indicadores de concentración Subsector C1399.01 .....	129
Cuadro N. 29: Indicadores de concentración Subsector C1399.02 .....	130
Cuadro N. 30: Indicadores de concentración Subsector C1399.03 .....	130
Cuadro N. 31: Indicadores de concentración Subsector C1399.06 .....	130
Cuadro N. 32: Indicadores de concentración Subsector C1410.01 .....	131
Cuadro N. 33: Indicadores de concentración Subsector C1410.02 .....	131
Cuadro N. 34: Indicadores de concentración Subsector C1410.03 .....	132
Cuadro N. 35: Indicadores de concentración Subsector C1410.04 .....	132
Cuadro N. 36: Indicadores de concentración Subsector C1410.05 .....	132
Cuadro N. 37: Indicadores de concentración Subsector C1410.09 .....	133
Cuadro N. 38: Indicadores de concentración Subsector C1420.01 .....	133
Cuadro N. 39: Indicadores de concentración Subsector C1430.01 .....	134
Cuadro N. 40: Indicadores de concentración Subsector C1430.02 .....	134
Cuadro N. 41: Datos y coeficiente de correlación para el subsector de fabricación de productos textiles (C13). .....	136
Cuadro N. 42: Datos y coeficiente de correlación para el subsector de fabricación de prendas de vestir (C14). .....	137
Cuadro N. 43: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1392.01.....	138
Cuadro N. 44: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1311.02.....	138
Cuadro N. 45: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1312.01.....	138
Cuadro N. 46: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1410.02.....	139
Cuadro N. 47: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1410.01.....	139
Cuadro N. 48: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1410.04.....	139

## *Introducción*

La industria manufacturera es uno de los sectores económicos con mayor importancia para el país debido a la producción de bienes que poseen un mayor nivel de valor agregado respecto a productos primarios, lo cual dinamiza y permite una transformación de la estructura productiva nacional. El desarrollo de la industria manufacturera genera impactos económicos positivos para la economía del país, siendo el sector que más aporta al PIB con 11,80% para el año 2014 (Banco Central del Ecuador, 2015). En cuanto a la generación de valor agregado<sup>1</sup> por medio de la transformación de bienes primarios en secundarios, la industria manufacturera ecuatoriana generó 34,7% de valor agregado en relación al PIB, según datos del Banco Mundial (2016). Además, es una gran generadora de empleo, debido a que para el año 2013 generó alrededor de 306.170 empleos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016).

Así, se observa la importancia que representan las manufacturas para la economía ecuatoriana. Mediante resultados obtenidos en investigaciones previas, se tiene conocimiento que el 70% de la industria manufacturera presenta un alto nivel de concentración industrial. Esto se debe a factores como la diversificación horizontal y vertical de empresas monopolísticas, alto nivel de empresas familiares, barreras de entrada, concentración de capital, entre otras. Si bien existen investigaciones realizadas sobre la industria manufacturera en su conjunto, no hay investigaciones sectoriales previas que determinen el nivel de concentración de industrias específicas pertenecientes a la rama de la manufactura, ni tampoco investigaciones que expliquen por qué un sector económico enfrenta problemas de crecimiento (Valencia, 2004).

A través de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU 4.0) realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, se clasifica a la industria manufacturera en 19 ramas. Por lo tanto, para el desarrollo de la presente investigación, se tomará en consideración únicamente el estudio de la Industria Textil, la misma que según la CIIU 4.0, se encuentra constituida por la Fabricación de Productos textiles (C13) y Fabricación de Prendas de vestir (C14) (INEC, 2012).

La industria textil, históricamente, se ha constituido como una de las ramas más importantes dentro de las manufacturas debido a su relevancia económica para el país respecto a generación de empleo, producción y valor agregado. Por tal motivo, fue considerada dentro de la política productiva propuesta por la Secretaría de Planificación y Desarrollo a través del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, como una de las industrias a impulsar mediante la industrialización por sustitución de importaciones, como mecanismo para promover el cambio de la matriz productiva del país (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012).

En el año 2015, la industria textil representó el 5,59% del PIB manufacturero, lo cual la ubica como la quinta industria con más aportación al PIB para ese año y representó el 1,15% de generación de valor agregado respecto al PIB para el mismo año (BCE, 2015). Además, constituye un importante generador de empleo, debido a que según datos del INEC, la industria textil generó el 7,11% del empleo manufacturero en 2015; siendo la segunda industria que más empleo generó en el país (INEC, 2015).

---

<sup>1</sup> El valor agregado es la producción neta de un sector después de sumar todos los productos y restar los insumos intermedios. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales.

En cuanto a la Balanza Comercial Textil, la industria presenta un constante déficit. Para el año 2015, las exportaciones del sector ascendieron a 136.304 miles USD FOB y las importaciones tuvieron un monto de 696.800 miles USD FOB, lo cual generó un déficit comercial de 560.496 miles USD FOB (Cuentas nacionales, 2017).

A pesar de que la industria textil ha sido históricamente relevante en el campo económico para el país, en los últimos 15 años presenta un bajo nivel de crecimiento, alrededor del 0,95% en promedio. Esta cifra es reflejo de varias dificultades que enfrenta el sector textil. Por un lado, se encuentran condiciones macroeconómicas derivadas de la política pública tales como rigidez laboral, impuestos, tasas arancelarias a materia prima e insumos importados, entre otras. Por otro lado, existen problemas propios del sector que no permiten ingresar a nuevos oferentes ni tampoco que las empresas ya existentes despeguen o crezcan, lo cual deja a pocas empresas con poder de mercado, es decir, concentración industrial (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2010).

Los problemas y las barreras de entrada que enfrenta la industria se generan tanto por el accionar de la política pública como por la propia actividad industrial. Esto a su vez puede generar concentración industrial, poca innovación, bajo nivel de competitividad y productividad, entre otros; creando una industria textil con un bajo nivel de crecimiento.

## *Justificación*

En la presente investigación se plantea determinar la relevancia económica que ejerce la Industria textil en Ecuador, su nivel de concentración industrial y sus barreras de entrada, las mismas que pueden actuar como determinantes del nivel de concentración y del bajo nivel de crecimiento del sector.

El presente tema se enmarca teóricamente en la importancia de la industria para la economía de un país como un mecanismo de cambio de estructura productiva para generar crecimiento económico; y cómo el nivel de concentración industrial puede o no influir en el nivel de crecimiento de una industria. Dentro del contexto histórico, la industria textil ha sido relevante para la economía del país desde la época pre incásica hasta nuestros días; sin embargo, en los últimos años ha presentado problemas generados tanto por la política gubernamental, así como por problemas propios que presenta el sector, lo cual ha mermado su crecimiento.

Se toma como objeto de estudio a la industria textil por ser una de las mayores generadoras de empleo y valor agregado, pero que al mismo tiempo presenta problemas de crecimiento, por lo cual es un caso relevante de investigación. El período de estudio se enmarca entre los años 2000 y 2015, tomando como punto de partida al año 2000, en donde el país adopta al dólar estadounidense como moneda nacional, lo cual permite visualizar el estado de la industria textil a inicios del nuevo siglo y con una nueva moneda. A su vez, el período de estudio finaliza en el año 2015, debido a que el Banco Central del Ecuador presenta cifras definitivas sólo hasta este año.

Respecto a la importancia que presenta esta investigación se la puede evaluar desde distintos criterios. En primera instancia, la disertación presenta *implicaciones prácticas*. Mediante el estudio de la relevancia económica de la industria textil se pueden plantear lineamientos para impulsar su crecimiento y beneficiar en la competitividad y productividad del sector.

Por otro lado, mediante el análisis de concentración industrial, se tendrá información respecto a la situación micro que presenta la industria: localización, número de empresas y su tamaño, lo cual servirá para la toma de decisiones desde dos ámbitos: el sector público mediante el accionar de sus instituciones podrá generar políticas sectoriales que impulsen el crecimiento del sector y permitan aumentar su competitividad, provocando así mayores réditos para las empresas y también, para la economía nacional. Por parte de la empresa privada, la información obtenida permitirá la toma de decisiones respecto a corregir ciertas fallas propias del sector, lo cual impulse la creación de nuevas empresas textiles y la optimización de las ya existentes.

Finalmente, la investigación presenta *valor teórico*, mediante el análisis el nivel de concentración y las barreras de entrada que presenta la industria textil ecuatoriana. La importancia teórica radica en determinar si para este sector, el problema del nivel de crecimiento se justifica por medio del nivel de concentración industrial, o si existen dificultades más profundas, específicamente problemas estructurales propios del sector y derivados del accionar de la política gubernamental que terminan afectando el crecimiento económico de una industria económicamente relevante para el país.

## ***Preguntas y objetivos***

### **Pregunta general**

- ¿Cuál es la relación entre la existencia de barreras de entrada y el nivel de concentración industrial con el bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana en el período 2000-2015?

### **Preguntas específicas**

- ¿Cuál es la importancia histórica y económica que ha generado la industria textil en Ecuador en el período 2000-2015?
- ¿Cuál es la estructura y el nivel de concentración industrial que presenta la industria textil ecuatoriana?
- ¿Qué barreras de entrada presenta la industria textil ecuatoriana y cómo influyen en el bajo nivel de crecimiento de esta industria?

### **Objetivo general**

- Identificar la relación entre la existencia de barreras de entrada y el nivel de concentración industrial con el bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana en el período 2000-2015.

### **Objetivos específicos**

- Determinar la importancia histórica y económica que ha generado la industria textil en Ecuador en el período 2000-2015.
- Identificar la estructura y el nivel de concentración industrial que presenta la industria textil ecuatoriana.
- Determinar las barreras de entrada que presenta la industria textil ecuatoriana y cómo influyen en el bajo nivel de crecimiento de esta industria.

# ***Metodología***

## **Estrategia de investigación**

La presente investigación es de tipo descriptiva, ya que implica la observación y descripción del comportamiento de las variables en cuestión, en este caso de la relevancia de la industria textil en cuanto a variables macroeconómicas como aporte al PIB, valor agregado, empleo y flujo comercial. Además, la investigación implica el análisis de la concentración industrial textil y de las barreras de entrada que presenta la industria.

La investigación empleará el desarrollo de un análisis de carácter mixto, ya que abarca un enfoque cualitativo y cuantitativo. Respecto al enfoque cualitativo, se procede a realizar un análisis respecto a información sobre la industria textil, su importancia económica y concentración industrial mediante el análisis de informes, papers, artículos de revistas, libros, etc., que ayuden al desarrollo de la disertación. Además, en el último apartado de la disertación, se procede a realizar un diálogo con actores relacionados con la industria textil a modo de entrevista, con lo cual se recopila información de manera más específica.

Por el lado del enfoque cuantitativo, se realiza la recopilación de datos sobre la influencia de la industria textil sobre variables macroeconómicas, así como también el cálculo de concentración industrial. Esto se basa en elaboración de estadísticas y el desarrollo de indicadores de concentración.

La investigación se realizará en tres pasos: En primera instancia, se realizará un estudio de la información de documentos que tengan relación con el tema tratado. Segundo, en base a la información recopilada, se procederá a realizar un análisis de la incidencia del sector textil en la economía nacional, el desarrollo de indicadores de concentración industrial y la descripción de las barreras de entrada que la industria textil ecuatoriana enfrenta. Finalmente, se plantearán las conclusiones y recomendaciones en base a la información y resultados obtenidos en el desarrollo previo.

## **Procedimiento metodológico**

En la presente investigación, se implementará el siguiente procedimiento metodológico:

Para determinar la importancia histórica y económica que presenta la industria textil ecuatoriana, se iniciará con una breve descripción de la historia de la industria textil en Ecuador. Posteriormente, se realizará la explicación de su cadena de valor y la relación interindustrial del sector. Consecutivamente, se procederá a analizar el comportamiento de la producción, consumo intermedio y valor agregado que ha generado la industria textil. Finalmente, se analizará la incidencia de la industria textil en indicadores macroeconómicos como PIB total y PIB manufacturero, generación de empleo y balanza comercial. Para el análisis de la participación de la industria en los indicadores macroeconómicos, se realizará gráficos estadísticos y posteriormente, el análisis de la información obtenida. Esto se llevará a cabo en el primer capítulo.

Con el fin de identificar la estructura y el nivel de concentración industrial de la industria textil ecuatoriana en el período 2000-2015, se procederá en primer lugar a realizar la descripción del sector: número de empresas por tamaño, tipo de empresa y localización geográfica. Esto servirá de base para realizar el cálculo de los indicadores de concentración industrial. Posteriormente, se procederá con el cálculo del índice de Herfindahl-Hirschman, indicador de números equivalentes de mercado, análisis de ventas de las cuatro mayores empresas y el diagnóstico de la información obtenida de los indicadores. Esto se realizará en el segundo capítulo de la investigación.

Finalmente, con el objetivo de determinar las barreras de entrada que presenta la industria textil ecuatoriana y examinar su influencia en el bajo nivel de crecimiento del sector, se realizarán dos entrevistas a actores relacionados con el sector, con el objetivo de obtener información directa y veraz respecto a los problemas que enfrenta la industria textil. Posteriormente, se procederá a categorizar los problemas obtenidos mediante las entrevistas en cada barrera de entrada correspondiente. Aquí se analizará qué barreras de entrada poseen una influencia directa sobre el bajo nivel de crecimiento del sector. Por último, se plantean recomendaciones de política pública y estrategias para las empresas, con el objetivo común de aumentar el nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana, explicada por un incremento del nivel de productividad y competitividad del sector.

## **Fuentes de información**

Se utilizará información teórica respecto a la industria textil: su historia y el funcionamiento de la cadena de valor, para lo cual se tomará como referencia la información propuesta por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE). Para la obtención de datos e información respecto a la influencia de la industria textil sobre variables macroeconómicas, se utilizará principalmente la información del Banco Central del Ecuador (BCE) y ProEcuador para estadísticas de Comercio Exterior. Respecto a información proveniente de la Encuesta de Manufactura y de la Encuesta Nacional de Empleo, se tomarán los datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC).

Para el segundo capítulo, en donde se realizará el análisis de concentración industrial, se procederá a utilizar los datos recopilados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en lo que se refiere al número de empresas de la industria textil, así como de características de las empresas (subsector, tipo, localización, entre otras).

Por último, para la descripción de las barreras de entrada que presenta la Industria textil en Ecuador, se procederá a tomar como base documentos técnicos y reportes realizados por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), además de las entrevistas a los actores de la industria.



## ***Fundamentación teórica***

La presente investigación se enmarca dentro de dos planteamientos teóricos y conceptuales.

En primera instancia, se presentará los postulados referentes a la importancia de la industria para la economía de un país. Se inicia con una breve conceptualización de *industria*, además de la presentación de su clasificación. Posteriormente, se conceptualiza el proceso de *industrialización* y se explica la importancia de la industria de acuerdo a varios aspectos teóricos. Seguidamente, se presenta el planteamiento teórico referente a *cambio estructural*, el mismo que pretende el desarrollo de la economía nacional por medio de un impulso a la industria manufacturera como motor de crecimiento. Para abordar este tema, se hace énfasis en el modelo de *industrialización por sustitución de importaciones* propuesto por la CEPAL y en el *estructuralismo Kaldoriano*. Finalmente, se conceptualiza a la *política industrial* y se presenta su alcance y estrategias de acción.

En el segundo apartado, se aborda el tema de *concentración industrial*: concepto, dimensiones y determinantes. Además, se presenta el fundamento teórico respecto a las *medidas de concentración*, específicamente a las tres a ser utilizadas dentro de la disertación: Índice de Herfindahl Hirschman, Índice de Concentración de las cuatro mayores firmas y Número de Equivalentes de Mercado.

Finalmente, el fundamento teórico concluye con el desarrollo del tema referente a las *barreras de entrada*. Éstas son uno de los cuatro factores determinantes en el nivel de concentración de una industria. Se empieza con una breve descripción del Modelo de Competitividad Ampliada de Porter, en donde se establecen las barreras de entrada como un problema que frena la competencia dentro de un sector. Posteriormente se presenta el concepto de barreras de entrada, su clasificación y tipos.

Estas son los dos planteamientos que se abordan dentro de la investigación y que se encuentran relacionados con el contenido que se desarrollará en cada capítulo, por lo que cada apartado dentro del fundamento teórico respalda las actividades a realizarse en el desarrollo de cada capítulo.

### ***La industria***

Según la Real Academia de la Lengua Española (2018), el término *industria* hace referencia al “conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos naturales”. La industria comprende a todas las actividades económicas que transforman materias primas en productos elaborados a través del uso de tecnología (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte Española, s.f.).

### **Tipos de Industria**

Según el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte Española (s.f.), la industria puede clasificarse según los siguientes determinantes:

### **Según su posición en el proceso productivo**

**Industria base:** Inicia su producción mediante el proceso de transformación de materia prima en productos semielaborados, que serán utilizados posteriormente por otras industrias en la producción de bienes finales. Ejemplo: industria siderúrgica, metalurgia, química.

**Industria de bienes de equipo:** Encargada de la elaboración de maquinaria y herramientas que serán empleadas como insumos por otras industrias dentro del proceso de producción. Ejemplo: industria de la construcción, mecánica (aeronáutica, naval, agrícola e industrial)

**Industria de bienes de consumo:** Transforma productos semielaborados en productos finales, destinados al consumidor. Ejemplo: industria alimenticia, textil, automotriz, electrónica, etc.

### **De acuerdo al tonelaje de materia prima que utilizan**

**Industria pesada:** Emplean gran cantidad de materia prima dentro del proceso de producción, por tal motivo, se localizan en zonas aledañas a los centros de extracción de la materia prima.

**Industria semi-ligera:** Trabajan con productos semielaborados, provenientes de la industria pesada. Por lo general, son industrias de producción de bienes de equipo.

**Industria ligera:** Emplean materia prima de bajo peso, lo cual facilita su transformación. Sus instalaciones ocupan espacios físicos pequeños y por lo general, se localizan en zonas próximas al mercado de la industria.

### **Según el nivel de desarrollo tecnológico**

**Industrias punta:** Emplean tecnología y procesos altamente tecnificados de producción para la elaboración de bienes con alto nivel tecnológico. Requieren altos niveles de inversión en capital y mano de obra calificada. Por ejemplo: telecomunicaciones

**Industrias maduras:** Industrias tradicionales que elaboran productos con menor valor agregado, para lo cual se basan en el uso de mano de obra y no tanto de inversión en capital. Por ejemplo: industria textil.

### **Según su tamaño**

**Pequeña industria:** emplea menos de 50 trabajadores

**Mediana industria:** emplea hasta 1000 trabajadores

**Gran industria:** cuenta con más de 1000 trabajadores

(Ministerio de Educación, Cultura y Deporte Española, s.f.)

## La Industrialización

La industrialización es un concepto que nace con la Segunda Revolución Industrial<sup>2</sup>, en la cual la implementación de la máquina a vapor sirvió como el principal factor de crecimiento dentro de los medios de producción. Esto alteró las condiciones socioeconómicas de quienes vivían en aquella época, debido a la sustitución de gran cantidad de mano de obra por maquinaria (Chaves, 2004).

En la actualidad, se plantea que para que un país llegue a ser industrializado, debe contar con las siguientes características:

- Basar su aparato productivo en la producción de bienes manufacturados y servicios, no solo en bienes primarios.
- Sustituir gradualmente el capital humano por capital maquinaria.
- Movilizar mano de obra rural hacia las ciudades o centros industriales.
- Desarrollar industrias con miras a expandirse hacia el mercado internacional, no solo local.
- Impulsar procesos de producción intensivos en capital, ciencia, tecnología y conocimiento.

(Mitchell, 1988).

## Importancia de la industria en la economía

La industria juega un rol fundamental para la economía de un país. En una economía interrelacionada y globalizada, los países deben orientarse a mejorar la competitividad de su sistema productivo, basado en la capacidad de innovación, adaptación respecto a la demanda, organización de la actividad productiva y cualificación de mano de obra (Hermosilla, Canals y Lasheras, 2013).

Esto se realiza con el fin de impulsar el crecimiento potencial de la demanda como determinante del desarrollo de los distintos segmentos de mercado. Las nuevas pautas que rigen la competitividad necesitan de dinamismo y flexibilidad, desarrollo de ventajas, dotación de infraestructura, suministro energético, nivel tecnológico, sistema educativo, funcionamiento del mercado laboral, regulación, papel de la administración, sistema fiscal, marco macroeconómico, entre otros (Hermosilla, Canals y Lasheras, 2013).

Para Albaladejo (2003), existen ocho razones que explican por qué el sector industrial es importante para el crecimiento económico de un país:

1. El comercio internacional se basa mayormente en el intercambio de bienes manufacturados.
2. Los bienes manufacturados son menos propensos a variaciones de precios<sup>3</sup> en comparación con bienes primarios.

---

<sup>2</sup> Iniciada en Inglaterra en el siglo XVIII.

<sup>3</sup> Causados principalmente por shocks externos, condiciones climáticas o variaciones de preferencias.

3. En el comercio internacional, el flujo de productos manufacturados crece a una velocidad mayor que los productos primarios.
4. El desarrollo industrial se vincula a un mayor desarrollo tecnológico.
5. La investigación y desarrollo se encuentran interrelacionados con el desarrollo industrial, por lo cual la variación positiva de una genera el mismo efecto sobre la otra, y viceversa
6. El efecto de arrastre de la industria es muy importante, ya que genera desarrollo en otros sectores como el financiero, comercial, logística, transporte, entre otros.
7. La internacionalización de los procesos productivos permite desarrollar el sector manufacturero de los países, generando efectos sociales y económicos positivos.
8. La competencia desleal se desarrolla con menor frecuencia dentro del sector manufacturero.

## **Cambio estructural**

La industria manufacturera sirve como un catalizador para transformar la estructura económica de las sociedades primarias. El concepto de desarrollo económico se encuentra ligado a cambios en el aparato productivo de los países mediante un proceso de transformación, donde la estructura debe pasar de actividades de baja productividad hacia actividades de alta productividad (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, 2013).

El cambio estructural puede considerarse desde una perspectiva positiva<sup>4</sup> o normativa<sup>5</sup>. Desde lo normativo, se aborda al cambio estructural como cualquier traslado de recursos de actividades con baja productividad hacia la industria manufacturera. Esto provoca un cambio que fomenta el crecimiento y desarrollo económico. Desde esta perspectiva, la industria manufacturera se transforma en el motor del crecimiento económico (McMillan y Rodrik, 2011).

El crecimiento económico se encuentra estrechamente relacionado al contexto estructural, el cual se constituye por el aparato productivo, la estructura de los mercados, las características de las empresas, y la relación con el contexto externo. Así, el crecimiento económico se basa en un proceso dinámico donde varios sectores crecen mientras otros se contraen e incluso desaparecen debido a que no todos los sectores poseen la misma capacidad de dinamizar la economía (Prebisch, 1952).

Varios autores han apoyado la teoría de que la industria manufacturera es el principal motor del crecimiento económico para un país:

- Kaldor (1960) plantea que la característica principal de la industria manufacturera es su capacidad de generar retornos dinámicos crecientes, lo cual genera una mayor productividad a través de la expansión en la producción; a diferencia de otros sectores económicos.

---

<sup>4</sup> Se refiere al cambio en la composición de un agregado económico como el PIB.

<sup>5</sup> Incluye la noción de conveniencia de la dirección del cambio.

- Ocampo (2005) plantea que la industria manufacturera es el principal motor del crecimiento de la productividad, debido a mejoras en el campo laboral, innovación, avance tecnológico y beneficios de las economías de escala.
- Amsden (2001) plantea la necesidad de que exista un vínculo colaborativo entre el sector empresarial y el Estado, el mismo que debe crear incentivos y escenarios favorables para un desarrollo industrial positivo para la economía y no limitarse a actuar solamente como un “captador de rentas”.
- Naudé y Szirmai (2012) plantea que la industrialización de una economía es sinónimo de crecimiento y desarrollo económico, por lo cual este proceso ha sido visto como el principal motor para alcanzar estos objetivos.
- La CEPAL (2001) plantea adoptar una estrategia de transformación estructural por medio del modelo de Industrialización por sustitución de importaciones, para dar mayor impulso a las industrias de cada país.

### **Características del cambio estructural**

Existen varias características planteadas por la teoría económica que son necesarias para alcanzar un cambio estructural, visibles en economías con tendencias de crecimiento virtuoso derivadas del cambio estructural. A continuación, se plantean algunas características:

- Para alcanzar el desarrollo económico, se requiere destinar recursos hacia actividades industriales con mayor valor agregado, innovación tecnológica y mayor velocidad de crecimiento de la demanda. De esta manera, el desarrollo se asocia a una estructura productiva con dos tipos de eficiencia: *eficiencia schumpeteriana*, basada en el impulso a sectores con mayor intensidad en tecnología, conocimiento e innovación para incrementar la productividad, y *eficiencia keynesiana*, o eficiencia del crecimiento la cual se relaciona con la demanda interna y externa de bienes y servicios (Dosi, Pavitt y Soete, 1990).
- Un cambio estructural virtuoso tiene la necesidad de contar con políticas macroeconómicas e industriales que impulsen el desarrollo y dinamicen la economía en su conjunto (Cimoli y Dosi, 1995).
- El cambio estructural supone una transformación desde un modelo de eficiencia estática<sup>6</sup> hacia modelos con eficiencia dinámica<sup>7</sup> (Cimoli, 1988).
- La eficiencia keynesiana debe permitir una tasa elevada de crecimiento basado en un patrón de especialización y una política fiscal y monetaria que mantenga el crecimiento sostenido de la producción (Moreno-Brid y Pérez, 1999).
- Un cambio estructural saludable genera efectos positivos sobre los agregados del sistema económico, no solo sobre algunas variables (CEPAL, 2014).

---

<sup>6</sup> Eficiencia ricardiana

<sup>7</sup> Modelos con eficiencia schumpeteriana y keynesiana.

- El cambio estructural tiene una notable influencia en el campo laboral, debido a que impulsa a sectores que generan empleos más productivos, con mayor calidad y mejor nivel salarial (CEPAL, 2014).

### **El modelo ISI - Industrialización por Sustitución de Importaciones**

La industrialización por sustitución de importaciones, es un modelo económico que surge en América Latina como consecuencia de la Gran depresión ocurrida en Estados Unidos en 1929. Surge a partir de la Conferencia de La Habana, la misma que se llevó a cabo en 1947, planteada por primera vez por la Comisión Económica para América Latina (FitzGerald, 1994).

Este modelo plantea la necesidad de reducir las importaciones con el fin de que los países impulsen el crecimiento de su producción y exportaciones por medio de un proceso de industrialización espontáneo; sin embargo, desde el inicio se generaron fuertes críticas por parte de teóricos neoclásicos del comercio (Rodríguez, 1993).

La CEPAL<sup>8</sup> plantea este nuevo esquema teórico como respuesta a su inconformidad sobre la restricción del comercio exterior y el bajo nivel de desarrollo de los países latinoamericanos<sup>9</sup>, los mismos que no presentaban dinamismo económico a causa de factores estructurales como restricciones externas que complicaban un crecimiento sostenido debido a la adquisición de importaciones y recursos financieros externos (Tavares y Gomes, 1998).

Así, el diagnóstico cepalino estableció que, al dejar libre a las fuerzas del mercado los países de la periferia irían estancando su economía progresivamente debido al crecimiento desigual causado por la división internacional del trabajo<sup>10</sup>, donde el centro producía bienes intensivos en capital mientras la periferia producía bienes intensivos en mano de obra (Garay, 1998).

Se plantean tres justificaciones para plantear la industrialización sustitutiva:

1. La restricción externa al crecimiento se debe a la caída de la relación de los términos de intercambio de los productos primarios y a la cantidad de barreras de entrada para las manufacturas.
2. Necesidad de aumentar el nivel de empleo y brindar mejores condiciones laborales a la fuerza de trabajo.
3. Una industrialización bajo la protección del Estado era la única forma de generar progreso tecnológico en el corto plazo.

(FitzGerald, 1994).

---

<sup>8</sup> Constituyó la base del estructuralismo en América Latina y tuvo profunda influencia en el ámbito no académicos y política económica.

<sup>9</sup> Países miembros de la periferia, caracterizados por poseer un sistema de producción menos sofisticado y mecanizado que los países del “centro”. Su producción se basa en la exportación de productos agrícolas y materias primas.

<sup>10</sup> El modelo ISI desplaza a la teoría clásica de especialización de producción en base a ventajas comparativas, propuesto por David Ricardo.

Este modelo modificó los tres supuestos básicos del comercio de la teoría neoclásica: demanda infinitamente elástica para las exportaciones, pleno empleo y movilidad de factores de producción, y que no hay externalidades significativas derivadas de la inversión. Por tal motivo, las críticas a este modelo no se hicieron esperar y fueron fuertes por parte de teóricos neoclásicos, quienes defendían su postura y rechazaban este nuevo modelo (FitzGerald, 1994).

La teoría estructuralista del modelo ISI es un modelo de acumulación per se, orientado a resolver los problemas de desarrollo de los países latinoamericanos: deterioro de los términos de intercambio por comercialización de productos primarios, desfase laboral por mayor demanda y menor oferta, y deficiencia tecnológica. Esto, por medio de la utilización de la capacidad instalada de la industria manufacturera para sustituir importaciones y por la lucha de los gobiernos por sostener el gasto público en épocas donde la recaudación tributaria originada en el comercio disminuía (FitzGerald, 1994).

Este modelo busca el desarrollo por medio de la aplicación de políticas que incentiven el crecimiento de la industria manufacturera mediante el estímulo de la producción nacional y la restricción a las importaciones. En la primera fase del modelo se busca la consolidación de la producción nacional de bienes de consumo mediante instrumentos de comercio exterior como aranceles elevados. En la segunda fase se presenta un notable cambio estructural del sector manufacturero, generando la aparición de industrias de bienes intermedios (Garay, 1998).

Cabe recalcar la importancia que juega el Estado dentro de este cambio estructural por medio de políticas industriales que impulsen la transformación productiva y la consolidación de redes empresariales. Por tal motivo, el Estado debe buscar mecanismos de incentivos para los sectores industriales más importantes, buscando el desarrollo económico y el despegue de las industrias (Bejarano, 1983).

## **Estructuralismo Kaldoriano**

En los años cuarenta y cincuenta, la CEPAL empezaba a desarrollar el pensamiento estructuralista, con miras a entender el proceso de desarrollo de los países latinoamericanos. Este pensamiento se convirtió en defensor de la industrialización como motor de crecimiento económico. Nicholas Kaldor, en los años sesenta describe la forma en cómo se debería adoptar un proceso integral de industrialización (Feijó y Tostes, 2012).

### ***Las cuatro fases del desarrollo económico***

Kaldor (1966) distingue cuatro fases de desarrollo en el proceso de industrialización. Mediante la aplicación del esquema analítico<sup>11</sup> de las cuatro fases de desarrollo industrial se puede evaluar el crecimiento económico de un país, según los preceptos de Kaldor.

**Primera fase:** En una nación, surge una industria de producción de bienes de consumo. A partir de esta, se pretende reducir la importación de este tipo de bienes por medio de la producción nacional de bienes y de algunos bienes de capital necesarios para el desarrollo de dicha industria. Sin embargo, varios bienes de capital con mayor valor tecnológico seguirían siendo importados.

---

<sup>11</sup> Basado en el reconocimiento de que el proceso de industrialización de un país es acumulativo, donde la producción de bienes de consumo precede a la producción de bienes de capital, orientadas a la exportación.

**Segunda fase:** la industria de producción de bienes de consumo empieza a exportar sus excedentes, lo cual permite ampliar la especialización del proceso productivo y sostener la demanda, tanto interna como externa.

**Tercera fase:** el país comienza a fomentar la sustitución de importaciones de bienes de capital por medio de inversión, especialmente en tecnología<sup>12</sup>, en el sector, lo cual generaría mayor productividad y competitividad. En esta fase se debe desarrollar tecnología propia para incorporarla en el proceso de producción con el fin de producir bienes con componente de innovación con miras a la exportación.

**Cuarta fase:** concluye el proceso de industrialización cuando el país se convierte en un principal exportador de bienes de capital. Se considera que en esta última fase se genera una expansión del crecimiento económico, de la demanda interna y externa de bienes de capital y consumo.

(Kaldor, 1966).

### ***Leyes de Kaldor***

Kaldor (1970) plantea cuatro leyes para explicar el funcionamiento de los países con economías capitalistas y sus diferenciales en las tasas de crecimiento, estas explicadas por las diferencias dentro de su estructura productiva, dando una gran relevancia al sector manufacturero al incrementar la productividad de toda la economía en su conjunto. A continuación, se presentan las leyes de Kaldor:

**Primera ley:** existe relación positiva entre el crecimiento económico y el producto agregado de las manufacturas, lo cual establece al sector industrial como principal motor económico por su interacción con el resto de sectores por medio de encadenamientos.

**Segunda ley:** existe relación positiva entre el crecimiento de la productividad manufacturera y el aumento de su producción<sup>13</sup>.

**Tercera ley:** a mayor tasa de crecimiento de las exportaciones, mayor es el aumento de la producción. Esta ley se la interpreta como un proceso de crecimiento acumulativo a partir de los rendimientos crecientes de la industria manufacturera.

**Cuarta ley:** en el largo plazo, el crecimiento de la economía se encuentra limitado por la demanda, no por la oferta. La sostenibilidad del crecimiento económico se encuentra en función del nivel de competitividad de las exportaciones, que se encuentra a su vez en función de la productividad de las manufacturas.

En conclusión, y basándose en los postulados de Kaldor, la interrelación entre la acumulación de capital y la tecnología generan una transformación en la estructura productiva de un país, aumentando su productividad. Por tal motivo, para que una economía crezca se debe implantar políticas orientadas a acumular capital y a su vez, invertirla en el proceso de industrialización del aparato productivo, ya que el sector industrial sirve como base para un crecimiento sostenido en el largo plazo.

---

<sup>12</sup> Incrementos tecnológicos son factores esenciales para el aumento creciente de la productividad y la competitividad de la economía.

<sup>13</sup> Este planteamiento se conoce como la ley Kaldor- Verdoorn.



## Política Industrial

Con el fin de impulsar la industria dentro de una nación, es necesaria la implementación de una política industrial integral que permita el desarrollo cualitativo y cuantitativo del sector productivo. La política industrial es el conjunto de acciones que tiene como objetivo anticipar y facilitar el cambio estructural por medio de la eliminación de obstáculos y corrección de las fallas del mercado, con el fin de promover el desarrollo de los sectores con mayor relevancia económica para el país (Syrquin, 2007). Mediante la política industrial se pretende impulsar procesos dinámicos donde el Estado fortalezca ciertas actividades industriales específicas con miras al desarrollo nacional (CEPAL, 2014).

La política industrial debe promover cambios desde cuatro campos fundamentales:

- Como regulador: por medio de tarifas, incentivos fiscales o subsidios.
- Como financiador: influir sobre el mercado crediticio.
- Como productor: participar en forma directa en la actividad económica.
- Como consumidor: garantizar un mercado para industrias estratégicas.

(Peres y Primi, 2009).

Una política industrial se compone de dos elementos: el alcance, el cual refleja el objetivo al que se quiere llegar; y la estrategia e instrumentos, la misma que se refiere a la forma de resolver un problema o alcanzar un objetivo, siendo acciones diferentes para cada objetivo que se quiere resolver.

### Alcance de la política industrial

La CEPAL (2014) estableció 4 alcances de la política industrial, las mismas que dependen de la intervención del Estado dentro de los mercados y de las barreras existentes dentro de los diversos procesos productivos.

**Gráfico 1: Alcance de la política industrial**



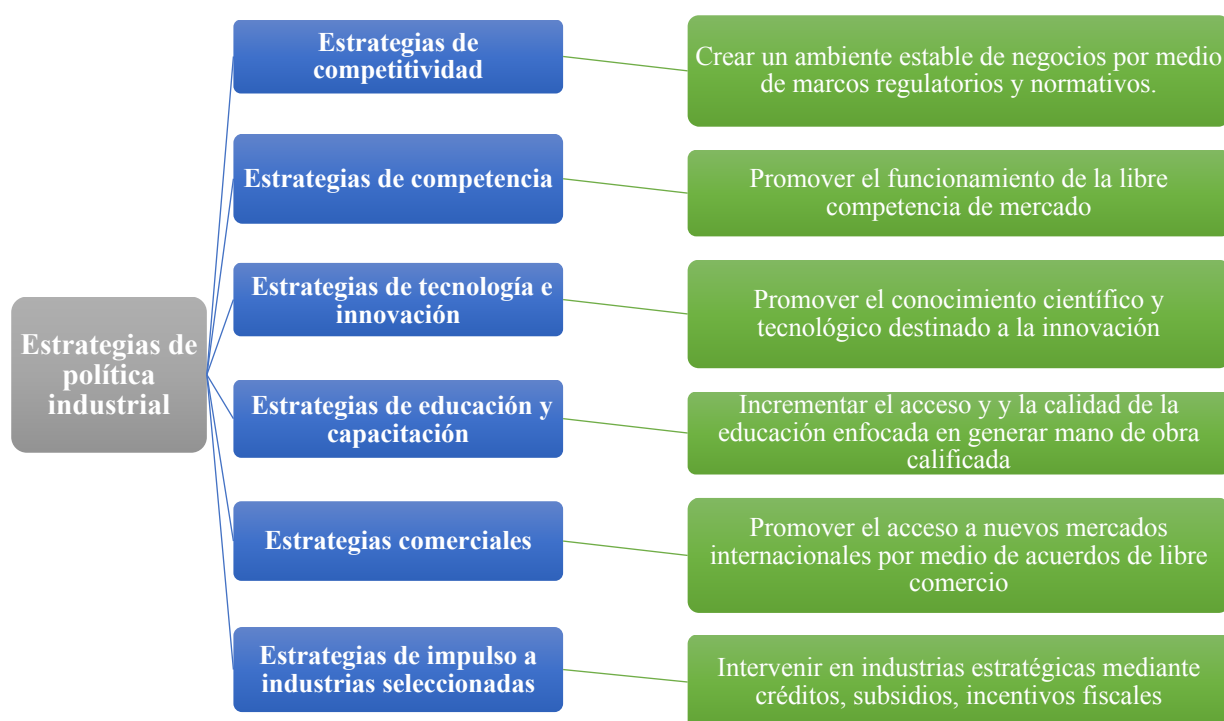
**Fuente:** CEPAL, 2014

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

## Estrategias de política industrial

Depende del objetivo de transformación productiva que se desea alcanzar, la política productiva puede implementar el uso de instrumentos y estrategias específicas. La CEPAL (2014) plantea la existencia de seis estrategias sobre las cuales puede actuar la política industrial de un Estado:

**Gráfico 2: Estrategias de política industrial**



**Fuente:** CEPAL, 2014

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

En resumen, este primer apartado del fundamento teórico presenta el tema de la *industria*. Se tiene como objetivo demostrar la importancia de las industrias dentro de la economía de un país. Se sustenta en la teoría del cambio estructural, el mismo que plantea un modelo de crecimiento económico a partir del desarrollo del aparato productivo, específicamente de la industria manufacturera. Basándose en estas teorías, la presente investigación tiene por objeto presentar la relevancia económica que ha tenido la industria textil para la economía nacional en el período 2000-2015, realizando una breve reseña histórica de la producción textil, el análisis de la producción, consumo intermedio y generación de valor agregado. Además, se plantea demostrar la importancia del sector textil respecto a tres variables macroeconómicas: aportación al Producto interno Bruto, la generación de empleo que la industria produce y la balanza comercial del sector.

Teóricamente, Kaldor (1970) presenta una relación positiva entre el desarrollo industrial y el crecimiento económico; y no existe una teoría económica que refute o rechace este planteamiento. Mas bien, esta teoría es aceptada y tomada como base para posteriores análisis de crecimiento económico.

Continuando con la presentación de las principales teorías que sustentan la investigación, a continuación, se aborda el tema de la concentración industrial, el mismo que se encuentra relacionado con el segundo capítulo a desarrollarse en la disertación. Para abordar este tema, se inicia con la conceptualización de *concentración industrial*, así como también se presentan las dimensiones y determinantes de la concentración en una industria. Posteriormente, se presenta cada una de las medidas de concentración a utilizarse en el desarrollo de la disertación: su uso, desarrollo, interpretación, ventajas y críticas al indicador.

## ***Concentración Industrial***

La concentración industrial se refiere a la estructura de la industria, es decir, al número de empresas que la constituyen y a la forma en que éstas participan en el mercado, es decir, su conducta, la misma que determina su nivel de concentración (Rodríguez, 2002). Así, el nivel de concentración de un mercado es una variable relevante en cuanto al análisis de la estructura de un sector industrial, en el sentido de que tiene influencia sobre los beneficios que pueden percibir las empresas como resultado de la dinámica propia de los mercados (Vela, 2017).

### **Dimensiones de la concentración industrial**

Dichiara (2005) plantea que si todas las empresas, sin distinción de tamaño, crecen en igual proporción, el concepto absoluto de concentración indicaría un incremento. Por otro lado, la medida relativa de concentración permanece invariable. Dentro de la Economía Industrial, la concentración industrial se compone de dos dimensiones:

***Concentración absoluta:*** hace referencia al grado en que un número reducido de grandes empresas controla la producción de la economía en su conjunto o de importantes sectores de ésta. Esta dimensión se encuentra en función del tamaño actual de las empresas medido en términos de una unidad como ventas, empleo, entre otras; en donde deja de ser relevante la participación relativa de las empresas individuales (Vela, 2017).

***Concentración relativa:*** hace referencia al grado en que dicho mercado está concentrado en un número determinado de agentes, generalmente productores o vendedores. Esta medición se fundamenta implícitamente en el modelo de competencia perfecta, asumiendo que un mayor número de vendedores genera siempre resultados más deseables en términos de eficiencia. Su medida más utilizada es la tasa simple del nivel de concentración; sin embargo, la elección del número de empresas es arbitraria, lo cual implica que no se tome en consideración al sector en su conjunto (Evans, 1987).

## Determinantes de la concentración industrial

Para la Teoría Económica, la *competencia perfecta*<sup>14</sup> debería ser la estructura natural e ideal que debe regir el mercado. Sin embargo, en la realidad, existen varios tipos de estructuras de mercado, donde el número de empresas y sus características difieren entre cada sector. Así, cada mercado presenta una estructura económica en particular la cual determina el comportamiento de los agentes que lo componen.

En varios mercados, existe la tendencia de producirse desviaciones respecto al entorno competitivo; lo cual genera concentración industrial, la misma que refleja la existencia de poder de mercado por un número determinado de empresas y las limitaciones a la competencia perfecta en estos mercados (Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, 2009).

Sherer y Ross (1990) presentan un modelo sectorial donde la estructura de mercado determina la conducta empresarial. Así, una estructura altamente concentrada brinda mayor poder de mercado a las empresas existentes para poder fijar precios, lo cual puede generar comportamientos monopólicos. La economía industrial tradicional plantea que, a menor tamaño de mercado, mayor será el nivel de concentración y menor la eficiencia social. Sin embargo, Bresnahan (1989), autor perteneciente a la nueva escuela de la organización industrial, propone que dicho postulado es debatible. Su argumento viene dado en que una alta tasa de concentración industrial no se presenta siempre como el resultado del poder de mercado<sup>15</sup> de las empresas del sector, sino que puede derivarse de la búsqueda de eficiencia económica de las empresas.

Demsetz (1973) apoya este argumento, estableciendo que la concentración de un mercado está asociada con la mayor eficiencia operativa de las firmas, las mismas que por medio de ventajas comparativas en el proceso de producción pueden llegar a poseer un mayor nivel de participación en el mercado, generando mayores rentas y no necesariamente ganancias monopólicas. Existen diferentes determinantes del por qué se generan desviaciones respecto a la competencia perfecta y generan concentración industrial. A continuación, se presentan las causas más relevantes:

### Economías de escala<sup>16</sup>

La existencia de economías de escala determina la concentración dentro de un mercado debido al nivel de eficiencia productiva, en términos de reducción de costos, que las empresas pueden alcanzar. Así, las economías de escala generan productividad marginal creciente de los factores de producción, haciendo que los costos medios sean decrecientes (Curry y George, 1983).

Por lo tanto, la concentración de un mercado se puede generar por la existencia de economías de escala que permiten a las empresas alcanzar la eficiencia en costos, por medio de su tamaño. Sin embargo, la existencia de economías de escala podría desencadenar mercados con pocas empresas de elevado poder de mercado. Independientemente de las economías de escala, una mayor concentración industrial se asocia a un menor nivel de competencia. La diferencia en el tamaño de las empresas determinado por factores, como la tecnología o técnicas productivas, puede dar lugar a situaciones de concentración industrial sin estar ligadas a situaciones de poder de mercado. (Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, 2009: 42)

---

<sup>14</sup> En CP, ningún demandante u oferente ejerce influencia decisiva sobre el precio de un bien. Por lo tanto, no existiría poder de mercado ni distorsiones.

<sup>15</sup> Presentar influencia sobre el precio de un bien o servicio.

<sup>16</sup> Poder que alcanza una empresa para producir más a menos costos.

## Enfoque estocástico

Varios factores influyen en la toma de decisiones de las empresas, lo cual deriva en el uso de un análisis estocástico para su estudio. En éste, existe un componente aleatorio que influye sobre el comportamiento de un mercado y de las empresas que lo constituyen. El modelo establece que todas las empresas poseen una determinada distribución de probabilidad de crecimiento proporcional, independientemente de su tamaño<sup>17</sup>. Uno de los factores que determinan este diferencial radica en las cualidades de trabajo, específicamente de la directiva de la empresa ya que son ellos quienes toman las decisiones, lo cual genera crecimiento en relación a sus cuotas de mercado. (Harberger, 1954)

## Destrucción creativa

Dentro de la Economía, la *destrucción creativa* es un proceso de innovación que tiene lugar en una economía de mercado, donde nuevos productos desplazan y sustituyen a ideas obsoletas, antiguas empresas o modelos de negocio. Para Schumpeter (1961), la innovación de los emprendedores es la fuerza detrás del crecimiento económico sostenido a largo plazo, pese a que puedan destruir el valor de compañías ya establecidas. Además, establece que el proceso de destrucción creativa es la “esencia del capitalismo<sup>18</sup>”.

Así, la destrucción creativa define a la innovación como un factor determinante en el accionar de las empresas. Ésta a su vez genera ventajas competitivas que diferencia a una empresa de otra, brinda un nivel de crecimiento diferenciado y puede llegar a generar concentración industrial por el tamaño de la empresa.

Todos los mercados se encuentran en constante evolución, lo cual afecta al número y tamaño de las empresas; por tal motivo, éstas tienden a innovar dentro de su cadena productiva generando a la vez desviaciones del equilibrio competitivo. Sin embargo, el poder de mercado derivado de la destrucción creativa es limitado en el tiempo debido a que la empresa que genera innovación tendrá una situación inicial de poder de mercado, pero con el tiempo, el resto de empresas se adaptaran a este cambio, por lo que el mercado tendería nuevamente a la competencia perfecta, hasta que otra empresa genere nuevas innovaciones. (Montoya, 2012: 214)

En conclusión, la desviación de la competencia perfecta producto de la innovación es definida como una situación natural del mercado, en el corto plazo. Cuando una empresa genera innovación, gana poder de mercado, el mismo que se puede conservar si esta empresa genera continuos procesos de innovación, lo cual es complejo, ya que el resto de empresas también innovará, para no quedar al margen del mercado.

## Barreras de entrada

Las barreras de entrada son factores que impiden o dificultan la entrada de nuevas empresas a competir dentro de un sector, proporcionando ventajas competitivas a las empresas ya instaladas en él. De esta forma, se convierte en una característica importante de la estructura de mercado de cualquier industria.

---

<sup>17</sup> A esta hipótesis, se la denomina *Ley del efecto proporcional*. Así, existen tendencias de crecimiento más rápidas para empresas con mayor tamaño, lo cual permite que la concentración de mercado aumente progresivamente con el tiempo.

<sup>18</sup> Schumpeter describía a la economía capitalista como un sistema dinámico de producción en permanente evolución y periódicamente dominado por oleadas de innovación.

Las barreras de entrada son factores que tienen influencia directa sobre la estructura de un mercado y el tamaño de las empresas del sector. Se habla de la existencia de barreras de entrada cuando en el largo plazo las empresas ya instaladas presentan poder de mercado, teniendo la capacidad de fijar precios por encima del costo medio. Esto se genera cuando existen elevados costos fijos o hundidos a los que, si una nueva empresa quiere ingresar a dicho mercado, debe hacer frente, pero en los que no incurren las empresas ya instaladas (Flint, 2002).

En este sentido, para que un mercado presente eficiencia económica<sup>19</sup>, no debería existir la presencia de barreras a la entrada de empresas. Es decir, un mercado que presenta barreras de entrada a nuevos competidores derivaría en un bajo nivel de eficiencia económica y eficiencia productiva<sup>20</sup>, ya que limita la competencia. Además, los incentivos a innovar serían escasos, debido a que el nivel de competencia se encuentra limitado por las barreras de entrada (Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, 2009: 44)

A la hora de pretender iniciar una actividad económica, comercial o productiva, uno de los primeros temas de análisis es la existencia de barreras de entrada dentro de dicho mercado. Esto nos puede llevar a tener una aproximación de dos factores importantes dentro del accionar de una empresa: el nivel de competencia y la rentabilidad esperada. Como se ha planteado anteriormente, la existencia de barreras de entrada en un mercado limita la aparición e ingreso de nuevos competidores, dando un nivel de protección a las empresas ya instaladas, y, por lo tanto, a su expectativa de rentabilidad. (Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, 2009: 45)

## **Determinantes de cambios en los niveles de concentración de una industria**

Curry y George (1983) establecen varios factores que determinan cambios dentro del nivel de concentración industrial. A continuación, se describen cuatro determinantes establecidos por los autores:

### **Nivel inicial de concentración de la industria**

La principal variable que explica cambios en el nivel de concentración dentro de una industria es su nivel de concentración inicial. Cuando mayor es el nivel de concentración industrial inicial, menor será la probabilidad de que incremente en el tiempo (Curry y George, 1983).

### **Crecimiento de la industria**

El nivel de crecimiento de un sector industrial se encuentra asociado negativamente a cambios en el nivel de concentración industrial. Cuando el nivel de crecimiento de una industria es rápido en cuestión de tiempo, las grandes empresas presentan dificultades al momento de aprovechar ventajas de oportunidades de expansión que las empresas de menor tamaño. Esto se debe a que el rápido crecimiento de una industria tiende a atraer nuevos competidores, especialmente a pequeñas empresas que pretenden captar parte del mercado. Esto provoca una disminución del nivel de concentración de dicha industria (Curry y George, 1983).

---

<sup>19</sup> Uso adecuado de factores enfocado en la reducción de costos, donde el proceso que eficientemente cuesta menos es el óptimo.

<sup>20</sup> Uso adecuado de factores de modo técnico, donde lo óptimo es la menor utilización de factores para producir un bien.

## **Cambios en las economías de escala de las firmas**

Se han establecido varios planteamientos respecto a la existencia de una relación positiva entre cambios en las economías de escala de las empresas y el nivel de concentración de una industria. Esto se debe a que los avances o cambios referentes a economías de escala se encuentran estrechamente relacionados a avances tecnológicos e innovación de las empresas (Curry y George, 1983).

## **Diferenciación de productos**

Las grandes empresas pertenecientes a industrias en donde la diferenciación o heterogeneidad de productos es un factor fundamental para lograr ser competitivos dentro del sector, logran obtener mayores ventajas competitivas que las empresas pequeñas. Esto se debe fundamentalmente a grandes gastos en publicidad e imagen del producto, cuyo objetivo es que el consumidor no categorice a sus productos como sustitutos perfectos, logrando que éstos no sean reemplazados fácilmente dentro del mercado. En el largo plazo, esto tiende a generar una barrera de entrada por medio de la fidelización de los consumidores hacia los productos de la empresa (Curry y George, 1983).

## **Medidas de concentración**

El grado de concentración en mercados o ramas productivas proporciona información valiosa sobre su estructura organizativa y resulta ser relevante para determinar el grado de competencia existente. Así, para valorar de forma cuantitativa el nivel de competencia en un determinado mercado, se debe obtener alguna medida que indique el grado de concentración industrial que existe en dicho mercado y su desviación respecto a la situación de la competencia perfecta. La concentración industrial se refiere así, a la distribución en el tamaño de las empresas que operan en un determinado mercado, que fundamentalmente viene definido por su cuota de mercado o por su tamaño en función de diferentes parámetros.

Con el objetivo de cuantificar el grado de concentración industrial existe una serie de índices que miden las desviaciones respecto a una situación ideal de competencia perfecta, que son las denominadas *medidas de concentración*. Éstas, tratan de cuantificar el mayor o menor grado de igualdad en el reparto total del mercado entre las distintas empresas que operan en él. Por lo tanto, las medidas de concentración son índices que permiten obtener una medida cuantitativa del grado de concentración que existe en un determinado mercado y en un momento dado del tiempo (Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, 2009: 49-50)

Varios autores definen la importancia y utilidad de las medidas de concentración. Para Tremblay (2005), la concentración genera efectos directos en el comportamiento de las decisiones o actividades de una firma dentro de un mercado, para lo cual un índice de concentración explica el número y la evaluación del tamaño de una firma en una industria. Es decir, un indicador de concentración nos ayuda a evaluar y tener una visión aproximada de la estructura y comportamiento de la industria, del nivel de competencia y del tamaño que cada firma posee dentro del mercado.

Según Domínguez & Muñoz (2010), el índice de concentración de un mercado indica el número de participantes y su posición en el mercado. Así, el índice de concentración será mayor cuanto menor sea

el número de participantes en el mercado y cuanto más poder de mercado posea cada participante.

Para el análisis de un índice de concentración, es necesario tomar en consideración dos valores extremos que determinarán el nivel de concentración que una empresa posee:

- Concentración máxima: una empresa posee la totalidad de la participación del mercado, y el resto de empresas no posee participación.
- Concentración mínima: cuando el valor del mercado está repartido equitativamente, es decir, las empresas no poseen poder de mercado sobre otras.

(Domínguez & Muñoz, 2010)

A continuación, se describen los índices de concentración que se utilizarán en el desarrollo de la disertación para calcular la concentración industrial de la industria textil ecuatoriana:

### **Índice de Herfindahl – Hirschman (HHI)**

El Índice de Herfindahl Hirschman (HHI) es una medida de la concentración económica en un mercado, el cual toma en consideración el número de competidores y su participación relativa dentro del mercado. Originalmente, el presente índice fue propuesto por Hirschman como una medida alternativa al índice de Gini para tratar de medir la concentración espacial de las actividades económicas. Posteriormente, Herfindahl lo introduce como un instrumento para la medición de la concentración empresarial de una determinada rama o actividad productiva (Machado, 2012).

Este indicador refleja el poder de mercado de las principales empresas y es una muestra del grado de monopolización, que puede ser el resultado de acciones enmarcadas en la legalidad del mercado o de acciones anticompetitivas. Además, pondera el nivel de participación de cada empresa en el total de la industria y refleja el grado de equidad en la distribución del mercado, es decir, el grado de competencia (Gutiérrez y Zamudio, 2008).

### ***Desarrollo***

El índice de Herfindahl se expresa con la siguiente ecuación:

$$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

Expresada para su cálculo como:



$$HHI = \sum_{i=1}^N \left( \frac{X_i}{X} \times 100 \right)^2$$

Donde:

$\frac{X_i}{X}$  = Participación porcentual de la i-ésima empresa en el mercado

N = Número de firmas participantes

Es decir, el índice Herfindahl es la suma del cuadrado de las porciones individuales de mercado de todas las empresas incluidas en el sector industrial de análisis (Gutiérrez y Zamudio, 2008)

### ***Interpretación***

El índice de Herfindahl – Hirschman toma valores dentro del rango cero y diez mil ( $0 < HHI < 10000$ ), y se lo interpreta de la siguiente forma<sup>21</sup>:

$0 \leq HHI \leq 1,000$	Bajo nivel de concentración
$1,000 \leq HHI \leq 1,800$	Moderado nivel de concentración
$1,800 \leq HHI$	Alto nivel de concentración

(Gutiérrez y Zamudio, 2008)

### ***Ventajas del indicador***

- Realiza una combinación de información entre el número de empresas y su respectivo tamaño, lo cual permite que el HHI represente un mayor nivel de concentración.
- Permite determinar si una empresa es o no competitiva dentro del mercado.
- Brinda mayor peso a las empresas que poseen mayor participación, por lo que pondera en mayor grado el accionar de la parte superior de la distribución de la concentración.
- Es deseable contar con la información de todas las empresas involucradas dentro del estudio. Sin embargo, la falta de información respecto a las pequeñas empresas no es necesariamente indispensable debido a que no afecta el HHI en gran cuantía.
- Toma en consideración el número total de empresas del sector, lo cual permite captar cambios generados por las empresas de menor tamaño.

(Castañeda, 2007)

---

<sup>21</sup> La escala para la interpretación ha sido tomada del Departamento de Justicia de los Estados Unidos y la Comisión de Comercio Federal.

### ***Críticas al indicador***

- Un aumento de este indicador no necesariamente implica aumento de poder de mercado.
- No se toma en consideración los casos cuando hay un mercado contestable<sup>22</sup>.
- Los umbrales definidos por la DOJ como rango de interpretación de concentración industrial no son conclusivos, pues en ocasiones depende del mercado en análisis. Por tal motivo, la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (2005) señala que la utilización aislada de HHI puede generar resultados sesgados, por lo que deben ser utilizados en el marco de un contexto específico.
- El resultado de este indicador depende de la definición de mercado relevante<sup>23</sup>.
- Farrell & Shapiro (1990) consideran que el HHI es un indicador débil para predecir las consecuencias en términos de bienestar.
- Casos en donde las empresas eficientes incrementan su nivel de producción en comparación de empresas ineficientes produce sesgo positivo en el indicador, sin que necesariamente se ejerza mayor poder de mercado. (Creusen, 2006).

(Castañeda, 2007)

### **Índice de Concentración de las cuatro mayores firmas**

Otro indicador utilizado para medir el grado de concentración es el de la concentración de los cuatro mayores establecimientos o empresas en un sector a cuatro dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). Este índice consiste en la sumatoria de las participaciones de mercado de las cuatro mayores empresas dentro del mercado a estudiar, determinando el porcentaje de mercado el cual se concentra en las cuatro más grandes empresas (Machado, 2012)

Según Martín (1993), este indicador presentará datos más aproximados a la realidad cuando se lo aplica a un modelo en donde el mercado se encuentra constituido por un determinado grupo de empresas dominantes que generan un oligopolio colusivo<sup>24</sup>. En este escenario, el resto de empresas actúan como precio - aceptantes. Curry y George (1983) también establecen que este indicador es apropiado usarlo para un mercado en donde las empresas líderes ignoren el accionar de las pequeñas empresas.

---

<sup>22</sup> La entrada y salida de participantes dentro de un mercado es libre y carente de costos (Baumol, 1982).

<sup>23</sup> Espacio geográfico donde se ofertan o demandan bienes o servicios similares (Cámara de diputados, 2008),

<sup>24</sup> En este escenario, las empresas que tienden a la colusión con el fin de tomar parte de la mayor parte del mercado, actuando de manera monopolística y así, impedir la entrada de nuevos competidores al mercado.

Sin embargo, Rodríguez (2002) plantea que este indicador presenta una debilidad. Se refiere a que éste no percibe cambios dentro de la estructura de mercado de las empresas más pequeñas, como el ingreso de nuevos pequeños competidores. Ésta crítica es válida para un modelo de mercado diferente al planteado por los dos autores citados en el párrafo anterior.

### ***Desarrollo***

El índice de Concentración de las cuatro mayores firmas se expresa con la siguiente ecuación:

$$IC4_j = \sum_{i=1}^j a_i$$

Expresada para su cálculo como:

$$IC4_j = \sum_{i=1}^4 \left( \frac{X_i}{X} \right)$$

Donde:

j= 1,2,3,4 (CIU)

$\frac{X_i}{X}$  = Participación porcentual de la empresa en el mercado

### ***Interpretación***

Los criterios utilizados para esta clasificación son:

- Si los cuatro mayores establecimientos concentran más del 75% de las ventas del sector, se considera como "concentración muy alta" (> 75%).
- Si los cuatro mayores establecimientos concentran entre el 50% y el 75% de las ventas del sector, se considera como "concentración alta" (> 50 % y < 75%).
- Si los cuatro mayores establecimientos concentran entre el 25% y el 50% de las ventas del sector, se considera como "concentración mediana" (> 25% y < 50%)
- Si los cuatro mayores establecimientos concentran menos del 25% del volumen de ventas del sector, se considera como una "industria competitiva" (< 25%)

(Machado, 2012)

## **Número de Equivalentes de Mercado**

Indica el número de empresas de igual tamaño que generarían el mismo indicador de concentración de la industria en investigación. Es decir, mide la estructura óptima de un sector. Desde la perspectiva económica, si no existieran economías de escala o segmentación de mercado, la estructura óptima de un sector debería ser balanceada, es decir, compuesta por empresas de igual tamaño (Castañeda, 2007).

### ***Desarrollo***

El número de equivalentes de mercado, se calcula de la siguiente manera:

$$NEM = \left(\frac{1}{HH}\right) * 10,000$$

Donde:

HH, se refiere al Índice de Herfindahl-Hirschman.

(Machado, 2012).

### ***Interpretación***

En mercados donde la competencia es alta o moderada, cuanto más cerca esté el número efectivo de participantes al número de equivalentes, mayor será la capacidad de las empresas dominantes para extraer rentas monopólicas. Por otro lado, cuando más lejos se encuentre el número de participantes efectivos del número de equivalentes de mercado, es más probable que exista un mayor nivel de competencia en el mercado. De esta manera, se impone un límite a las rentas que las empresas dominantes pueden extraer del mercado (Machado, 2012).

En conclusión, la revisión teórica de la concentración industrial permite conocer la importancia del estudio de concentración de una industria específica. El nivel de concentración industrial es una desviación de un mercado en competencia perfecta, como resultado de varios factores tales como las economías de escala, un enfoque estocástico, la destrucción creativa y las barreras de entrada; siendo estas últimas nuestro objeto de estudio en el capítulo tres y en el tercer apartado del marco teórico.

Respecto a la revisión teórica de los índices de concentración, los mismos que se desarrollarán dentro del segundo capítulo, primero se visualiza su desarrollo mediante ecuaciones que permiten el cálculo de cada indicador. Posteriormente, se presenta la interpretación de los resultados que arrojan el desarrollo del indicador, y por último se presenta las ventajas y desventajas del uso de cada indicador.

Como último apartado dentro del fundamento teórico, a continuación, se presenta el tema de las barreras de entrada como uno de los principales determinantes de la concentración industrial. Para el desarrollo conceptual de este tema, se inicia con una breve descripción del Modelo de Competitividad Ampliada de Porter, que es donde se define a las barreras de entrada como uno de los principales problemas que frenan el nivel de competencia dentro de un sector. Posteriormente, se presenta el concepto de barreras de entrada, su clasificación y tipos.

## ***Modelo de Competitividad Ampliada de Porter***

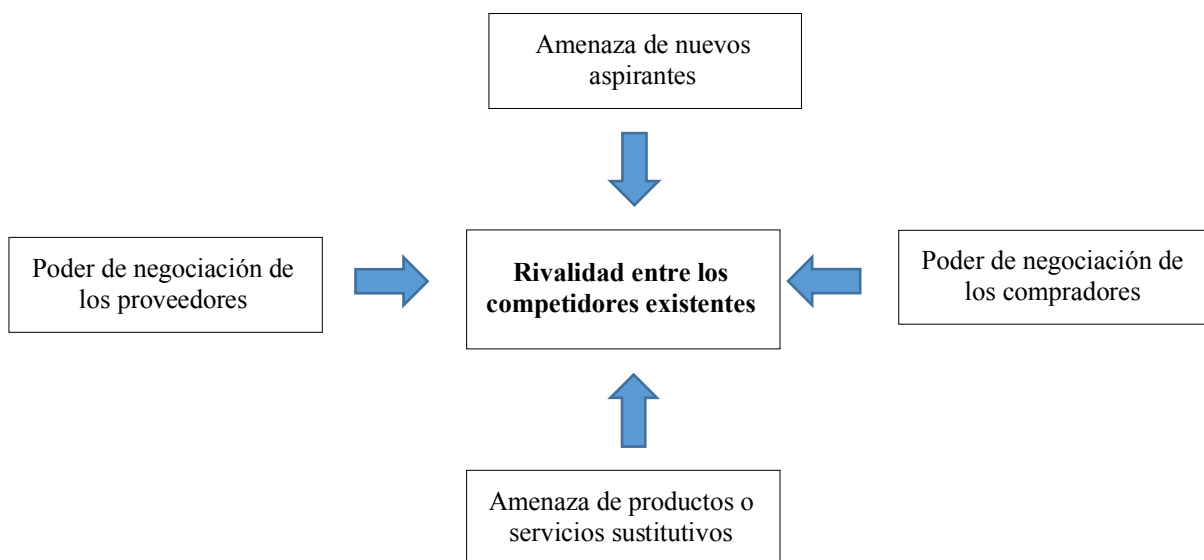
Michael Porter (1979) plantea un modelo holístico de estrategia competitiva industrial basado en el análisis de los rivales establecidos dentro de la industria y de otras fuerzas competidoras relacionadas con el comportamiento de los clientes, proveedores, posibles aspirantes y productos sustitutos. Esta combinación de cinco fuerzas define la estructura de una industria y la interacción competitiva dentro de ella. Así, se establece el Modelo de Competitividad Ampliada.

Este modelo sirve como una herramienta que permite a una empresa determinar su actual posición dentro del mercado con el objeto de plantear estrategias para incrementar su competitividad. Varios son los factores que, en el corto plazo, pueden repercutir en la rentabilidad de la industria; sin embargo, la estructura de la industria, la cual se manifiesta en el comportamiento de las fuerzas competitivas, marca su rentabilidad a mediano y largo plazo.

### **Fuerzas que modelan la competencia**

El modelo de Porter plantea que existen cinco fuerzas que conforman la estructura de una industria, donde se delimitan costos y precios, entre otros. A partir de este análisis, Porter determina que la rivalidad existente entre competidores de una industria se da por cinco fuerzas:

**Gráfico 3: Cinco fuerzas que moldean la competencia de un sector**



(Porter, 1985: 32)

Las fuerzas competitivas determinan la rentabilidad de una industria y son pieza fundamental para el análisis y formulación estratégica, las mismas que difieren en cada industria, haciéndolas a unas más competitivas y con mayor rentabilidad que otras. La estructura sectorial se desarrolla a partir de características económicas y técnicas que determinan la fortaleza de cada fuerza competitiva. (Porter, 1985: 37).

A continuación, se realiza la descripción de cada una de las fuerzas competitivas:

### **Rivalidad entre competidores existentes**

La rivalidad entre competidores se expresa por factores como mejoras en la calidad de un producto, diferenciación y diversificación de productos, descuentos o reducción en el precio final, publicidad, entre otras. Una elevada rivalidad entre competidores limita la rentabilidad de una industria, la cual depende de la *intensidad* con la que las empresas compiten y de la *base* sobre la cual compiten. (Porter, 1985: 48)

La intensidad de la rivalidad depende básicamente de cinco factores: competidores numerosos y similares en tamaño, crecimiento lento de la industria, barreras de salida elevadas, rivales comprometidos con el negocio y finalmente porque las empresas no interpretan las señales de los demás competidores, lo cual no les permite tomar decisiones estratégicas para competir. (Porter, 1985: 49)

### **Poder de negociación de proveedores**

La influencia que ejercen los proveedores con alto poder de negociación les permite obtener una alta rentabilidad al comercializar bienes o servicios a una industria, la cual no se encuentra en capacidad de trasladar un incremento de costos de un insumo hacia el precio final. Para su actividad comercial o industrial, las empresas dependen de grupos distintos de proveedores de bienes o servicios, los mismos que pueden o no tener influencia sobre los costos de las empresas. (Porter, 1985: 43)

Un grupo de proveedores tiene influencia por seis factores: su concentración es mayor respecto a la industria a la cual provee sus productos y el grupo de proveedores no depende de la industria para obtener beneficios, los miembros de la industria son vulnerables a fluctuaciones en costos y proveedores inestables. Además, los proveedores influyen sobre una industria cuando ofrecen productos diferenciados que son necesarios para el proceso productivo de las empresas, cuando no existen productos sustitutos dentro del grupo de proveedores y finalmente, cuando el proveedor tiene la intención de ingresar a la industria con el fin de obtener mayores beneficios. (Porter, 1985: 43-44)

### **Poder de negociación de compradores**

Los clientes de una industria también pueden generar influencia en la competitividad industrial, especialmente al momento de propender a que los precios siempre estén a la baja o al exigir mayor calidad, lo cual tiene un efecto directo sobre los costos de producción. Esto provoca una pugna competitiva entre los distintos participantes de la industria, ya que buscan retener la mayor cantidad de clientes y por ende, de ingresos y rendimiento.

Un grupo de clientes puede ejercer un alto poder de negociación si existen pocos compradores, si su volumen de compra es amplio respecto al resto de compradores, si los productos de la industria no presentan diferenciación entre sí o están estandarizados, si el cambiar de proveedor genera pocas variaciones en costos y si los compradores presentan la necesidad de retirarse y producir el mismo producto por sí mismos en el sentido de que los vendedores obtienen mucha rentabilidad por esta actividad (Porter, 1985: 44-45).

### **Amenaza de posibles productos sustitutos**

Un producto sustituto desempeña una función similar o idéntica al producto de una industria, pero de distinta manera; sin embargo, la amenaza de un producto sustituto no siempre es visible. Cuando la amenaza de productos sustitutos es alta, la rentabilidad de la industria entra en riesgo. Esto se debe a que los sustitutos limitan el potencial de rendimiento de una industria al colocar un techo o precio máximo para los bienes.

La amenaza de posibles productos sustitutos es alta cuando existe un atractivo entre el precio y las prestaciones al producto de la industria, y también cuando el costo de pasarse a un producto sustituto es bajo. Sin embargo, la amenaza de productos sustitutos puede generar beneficios a favor de una industria y provocar cambios futuros en el nivel de rentabilidad y potencial de crecimiento. (Porter, 1985: 47-48)

### **Amenaza de entrada de nuevos aspirantes**

Los agentes económicos que buscan ingresar por primera vez a una industria aportan capacidades innovadoras y pretenden obtener una cuota de mercado, la cual genera presiones en costos, precios y monto de inversión necesario para competir con el resto de actores ya establecidos. De esta manera, la amenaza de entrada marca un límite a los potenciales beneficios que puede obtener una industria debido a que los miembros de ésta se ven en la necesidad de reducir los precios y aumentar su nivel de inversión para evitar que los nuevos competidores ingresen a la industria.

La amenaza de entrada de nuevos competidores a una industria está relacionada a qué tan elevadas son las *barreras de entrada* que presenta esta industria y de la reacción de los miembros ya establecidos ante el ingreso de nuevos competidores. Si las barreras de entrada son bajas y los nuevos aspirantes esperan una reacción blanda de los ya establecidos, la amenaza<sup>25</sup> de entrada es alta y el nivel de rentabilidad de la industria se reduce. (Porter, 1985: 37-38)

---

<sup>25</sup> La amenaza de entrada de nuevos competidores es lo que sustenta el nivel de rentabilidad, no necesariamente si se produce o no la entrada.

## Barreras de entrada

Los trabajos de Bain (1968) referentes a las barreras competitivas, fueron los primeros en donde se menciona el término *barreras de entrada o acceso*. Aquí, el autor las define como “aquellas condiciones que permiten que los instalados en el sector puedan elevar sus precios por encima de los costos, sin poner su nivel de ingreso al alcance de nuevos competidores”. Para Bain (1968), el tamaño de las barreras está relacionado con el *precio máximo*<sup>26</sup>. Siendo así, la *condición de entrada*<sup>27</sup> definirían el tamaño de las barreras de entrada.

Según Dalmau (1997), se entiende como barreras de entrada a “cualquier mecanismo por el cual la rentabilidad esperada de un nuevo competidor entrante en el sector es inferior a la que están obteniendo los competidores ya presentes en él”. Para Porter (1985), las barreras de entrada son “ventajas de las que gozan los miembros establecidos en comparación con los nuevos aspirantes”. Así, se establece que los beneficios obtenidos por una industria están relacionados con las barreras de acceso que éste presenta.

## Clasificación

Las barreras de entrada, según Porter (1985), son siete y se describen a continuación:

### Economías de escala por parte de la oferta

Surgen cuando las empresas que producen a gran escala se benefician de precios más bajos por unidad porque pueden distribuir sus costos fijos entre más unidades. Además, disfrutan de mejor nivel de tecnología y exigen mejores condiciones a los proveedores. Estas condiciones frenan la entrada de nuevos competidores ya que los obligan a integrarse a la industria a gran escala. (Porter, 1985: 39)

### Beneficios de escala por parte de la demanda

Estas ventajas son conocidas como "efectos de red" y surgen en industrias donde la propensión de pago de un comprador por el producto de una empresa aumenta al haber otros compradores que también adquieren a la misma empresa. Los compradores tienden a confiar en grandes empresas para la adquisición un producto en particular y a valorar el hecho de ser parte de una red con un amplio número de compradores. Los beneficios de escala por parte de la demanda frenan la entrada de nuevos competidores por el hecho de limitar la disposición de adquirir productos de un nuevo proveedor y a reducir sus precios hasta obtener una cartera de clientes importante para mantener a la empresa naciente. (Porter, 1985: 39)

---

<sup>26</sup> Precio techo que podría ser establecido por los actores ya establecidos, sin poner el acceso de la industria al alcance de competidores potenciales.

<sup>27</sup> Margen porcentual del precio máximo sobre el costo medio mínimo alcanzable por las empresas instaladas.



### **Costos por cambio de proveedor**

El costo de cambio es un costo fijo que el cliente afronta cuando cambia de proveedor. Esto sucede cuando un comprador quien cambia de proveedor debe, por ejemplo, alterar especificaciones del producto, capacitar a sus empleados para el manejo y utilización de un nuevo insumo o maquinaria o modificar sistemas de información. A medida que los costos de cambio aumentan, más difícil será para un nuevo competidor obtener clientes. (Porter, 1985: 40)

### **Inversión en capital**

La necesidad de invertir una gran cantidad de recursos financieros con el fin de ser competitivos dentro de una industria, puede ser uno de los factores más importantes que desincentivan a nuevos aspirantes. El capital financiero es importante para la inversión inicial, pero también para el accionar del negocio: abastecimiento de insumos, ampliación de crédito a clientes, elaboración de inventarios, entre otras. Es así que, los grandes flujos de capital en algunas industrias limitan el número de actores y merman la posibilidad de que nuevos competidores ingresen al sector. Esta barrera es alta si se necesita capital para hacer frente a gastos no recuperables, como, por ejemplo: campañas de publicidad o proyectos de I+D. (Porter, 1985: 40)

### **Desventajas en costos, independientemente de la escala**

Sin importar el tamaño de la empresa, los miembros ya establecidos dentro de una industria presentan ventajas en calidad del producto o costos, cualidades que no poseen nuevos aspirantes a la industria. Estos beneficios surgen a partir de fuentes tales como la incorporación de tecnología de punta, acceso preferente a materia prima de calidad o a menores costos, acumulación de experiencia en el proceso de producción, entre otras. Así, los nuevos competidores deben intentar superar estas barreras para así obtener una cuota de mercado y ser competitivos dentro de la industria (Porter, 1985: 41).

### **Acceso a canales de distribución**

Mientras más limitados son los canales de venta y más atados estén a los miembros ya establecidos, más difícil es ingresar a una industria. Por tal motivo, en varios casos los aspirantes a ingresar a una industria deben evitar el uso de canales tradicionales y crear sus propios medios o canales de distribución. Así, el acceso desigual a canales de distribución es una de las barreras que más desincentiva al ingreso de competidores (Porter, 1985: 41).

### **Política gubernamental**

La política establecida por el Gobierno también puede generar barreras de entrada hacia una industria. Su accionar puede afectar o favorecer la entrada a una industria a través de regulaciones o normativas. Además, el Gobierno puede incrementar otras barreras de entrada por medio de patentes, licencias y leyes que incrementan las economías de escala que deben enfrentar los nuevos competidores. Por otro lado, pueden facilitar la entrada de más competidores por medio de subsidios o reducción de asimetrías de información, lo cual reduciría las economías de escala (Porter, 1985: 41).

## **Tipos de barreras de entrada**

Las barreras de entrada pueden ser categorizadas en tres grupos:

### ***Barreras naturales o estructurales***

Las barreras naturales o estructurales de entrada se derivan de las características fundamentales de la industria, las mismas que no son controladas por ninguna empresa dentro del mercado, por tal motivo, no pueden ser alteradas. Algunos ejemplos de este tipo de barreras son la velocidad de entrada al mercado, costos hundidos y desventajas absolutas (Flint, 2002).

### ***Barreras legales***

Las barreras legales de entrada se originan a partir de cuerpos legales establecidos por el Estado a través de leyes, normativas, reglamentos; las mismas que limitan la entrada de nuevos competidores a un mercado. Estas barreras crean un monopolio legal, en donde el ingreso de empresas se restringe a varios instrumentos como licencias, patentes, permisos, aranceles, entre otros (Tarziján y Paredes, 2006).

### ***Barreras estratégicas***

Las barreras estratégicas de entrada son factores creados por las empresas por medio de ciertas estrategias y condiciones de comportamiento competitivo, con el fin de evitar la entrada de nuevos competidores. Las empresas dominantes son aquellas que tienen mayor poder de establecer este tipo de barreras debido al poder de mercado que poseen (Buccirosi, 2014). Las barreras estratégicas más importantes son tres: precios, capacidad productiva y marcas (Tarziján y Paredes, 2006).

En conclusión, el tercer apartado del fundamento teórico, el mismo en el que se presenta el tema de las barreras de entrada, sirve como base para el desarrollo del tercer capítulo de la disertación, en donde se busca determinar cuáles son las principales barreras de entrada que inciden en la concentración de la industria textil, sean estas barreras impuestas por el gobierno o propias del sector.

Con la presentación de las teorías y conceptos relacionadas a la importancia económica de la industria, la concentración industrial y las barreras de entrada se da paso al desarrollo empírico de cada capítulo, en donde en base al marco teórico se presenta la relevancia histórica y económica de la industria textil ecuatoriana, la estructura y el nivel de concentración que presenta la industria y cuáles son las barreras de entrada que generan mayor concentración en el sector, para el período 2000-2015.

La teoría económica plantea que, dos factores que no permiten el crecimiento económico de un sector es el alto nivel de concentración industrial y la presencia de barreras de entrada existentes en una industria; por lo cual, dentro de la investigación, se verificará el cumplimiento de la teoría; y si estos dos factores no explican el bajo nivel de crecimiento de la industria textil, se buscará la verdadera causa.

## ***Capítulo 1: La Industria Textil Ecuatoriana***

Para determinar el grado de incidencia de la industria textil respecto a los principales indicadores macroeconómicos en Ecuador, se iniciará con una breve descripción de la historia de la industria textil en Ecuador. Posteriormente, se realizará la explicación de su cadena de valor y la relación interindustrial del sector. Consecutivamente, se procederá a analizar la producción, consumo intermedio y valor agregado de la industria. Seguidamente, se analiza la incidencia de la industria textil en el PIB manufacturero, la generación de empleo y el análisis de la balanza comercial del sector.

El tipo de investigación que se emplea en este capítulo es de tipo descriptivo y se emplea un método mixto de investigación.

### ***Relevancia económica de la industria textil ecuatoriana***

#### **Los textiles en la historia nacional**

La industria textil ecuatoriana se ha desarrollado desde el inicio de la historia del país, avanzando en conjunto a lo largo de las épocas, siendo en los inicios uno de los sectores más relevantes para la economía. La producción de textiles en Ecuador nace con las culturas precolombinas como un modo de subsistencia e intercambio; sin embargo, desde la Colonia, la elaboración de textiles toma un modo de producción más industrializado, basado en los *obrajes* los cuales implementaban maquinaria incipiente y técnicas de elaboración traídas por los conquistadores españoles a nuestras tierras. Ya en el siglo XX, existe un auge de la producción textil, especialmente en Quito, causada por factores como la interconexión regional por medio del ferrocarril, uso de nuevos insumos como el algodón, implementación de nueva tecnología, entre otras. En la actualidad, la industria textil sigue siendo relevante para la economía nacional, especialmente por su generación de empleo, siendo la segunda manufactura que más mano de obra emplea, superada solo por el sector de elaboración de alimentos y bebidas (Ayala Mora, 2008).

#### **Época aborígen**

##### **Pre incario**

En la región de los Andes, las primeras manifestaciones de elaboración de tejidos datan entre los años 3000 y 2000 a.C. En una época en donde la elaboración de cerámica aún no es tan desarrollada, la principal actividad artesanal de esta época fue el tejido, el mismo que tuvo gran importancia al ser una de las bases económicas de estas culturas. (Ariel de Vidas, 2002: 17)

En Ecuador, todas las culturas preincaicas se vieron en la necesidad de elaborar productos textiles con el fin de satisfacer su necesidad de vestimenta. Sin embargo, en la región Costa y Sierra destacan varias culturas<sup>28</sup> que mantuvieron vínculos económicos mediante la producción textil. En la Costa, las culturas Manteño-Huancavilca y Jama Coaque basaron su economía en el comercio a larga distancia, donde los

---

<sup>28</sup> Las culturas citadas pertenecen al período histórico aborígen de Desarrollo Regional e Integración.

textiles fueron uno de los principales productos de intercambio que utilizaron estas culturas para fortalecer su economía. En la Sierra, sobresalen dos culturas: Otavalos, quienes basaron su economía en el comercio de productos artesanales, dejando de lado a la agricultura y donde la elaboración de telares fue su principal fuente de ingresos. Por otro lado, la cultura Cañari basó su economía principalmente en la agricultura; sin embargo, su producción textil fue de alta calidad, debido a que abarcó tecnología ancestral y la implementación de productos como cuero, bordado, paja toquilla, entre otros (Etnias, 2012).

### **Incario**

Cronistas españoles destacan la importancia de los textiles para el Estado Inca, los mismos que atribuían a estos productos un valor político, social y religioso, enmarcado siempre en un sistema económico. Respecto a lo político, el Inca exigía varias obligaciones como el trabajo agrícola, la mita y el tributo textil<sup>29</sup> que se entregaba al Estado por cada unidad doméstica. Este trabajo les daba el derecho de recibir lana para estas actividades, garantizando el autoconsumo de las familias y satisfacer las necesidades de textiles del Estado. Además, se cree que esta práctica fue un método de dominación del Inca a los pueblos conquistados para garantizar su trabajo y distinguirlos según sus atuendos distintivos. Los incas, al ser conquistadores, como muestra de *generosidad* con los pueblos conquistados entregaban telas y vestimenta como acto diplomático<sup>30</sup>, garantizando así un sistema de relaciones dependientes. (Ariel de Vidas, 2002: 19-20)

Respecto a lo social, mantuvieron una política textil incaica en la cual consideran al textil como un elemento clave de su sociedad. Desde que un inca nacía hasta que fallecía, los telares eran parte esencial de cada rito de su vida, debido a que el estatus social de una persona se vinculaba directamente con el número y calidad de telas con las que un individuo presentaba, especialmente en su funeral. Respecto al sistema de producción, las personas que tejían eran principalmente mujeres.

También existían artesanos especializados en telares catalogados en dos grupos: *acllas*, jóvenes vírgenes encargadas exclusivamente de tejer para el Inca y su corte; y *cumbicamayoc*, hombres exentos del tributo y dedicados solo al tejido para la intendencia del imperio, depósitos y ejército. Se distinguen dos tipos de telares: el *cumbi*, una tela fina cuyo uso solo era privilegio del Inca y sus allegados, y la *awasqu*, tela producida para necesidades domésticas de uso general. Era tan importante la administración de la política textil en el Incario, que en cada capital existía un *quipu camayoc*, encargado de la contabilidad de la bodega de textiles (Ariel de Vidas, 2002: 21-22)

Respecto a lo religioso, los textiles fueron de gran relevancia ya que constituían una de sus ofrendas favoritas para sus dioses. Además, desde su cosmovisión andina, su Dios Creador Viracocha se constituye por cuatro caras, una de ellas representa los telares culturales, vestimenta, arte textil y rituales<sup>31</sup>. La existencia de esta divinidad certifica la importancia de esta actividad dentro de su sociedad (Ariel de Vidas, 2002: 23-24).

---

<sup>29</sup> Prestación de trabajo en forma de tejidos como tributo al Inca.

<sup>30</sup> Constituía un *certificado de ciudadanía incaica*, que representaba sumisión del pueblo conquistado y obligación del pago de tributos.

<sup>31</sup> Tocapo: tercera cara del Dios creador de los Incas que representa a los telares y rituales.

## Conquista y Colonia

Tras la llegada de los españoles y el sometimiento de los pueblos indígenas, se da una interacción cultural donde se genera un amplio intercambio de conocimientos y costumbres. Las crónicas de la conquista española establecen que los conquistadores a su llegada, se dieron cuenta de la importancia que tenían los textiles para los incas, por lo cual valorizaron esta actividad, pero en función de su propio beneficio. Por tal motivo, los textiles ya no solo serían destinados al consumo doméstico, sino también a la exportación; por lo cual pasan de ser un capital simbólico inca a tener un valor netamente mercantil. Los españoles continúan exigiendo el tributo textil, pero no en horas de trabajo sino en entrega de productos terminados (Ariel de Vidas, 2002: 27-28).

Según Enrique Ayala Mora (2008), la sociedad colonial se constituye por tres períodos socioeconómicos notables: en el primero<sup>32</sup> se desarrolla una época de asentamiento y consolidación del poder de los conquistadores españoles. En el segundo<sup>33</sup>, la actividad económica más importante de la sociedad fue la industria textil. El tercero<sup>34</sup> se caracteriza por el agotamiento del sistema colonial y un cambio de las relaciones sociales y económicas implantados por los españoles.

Dentro del segundo período colonial, se da un auge económico bajo el régimen español impuesto desde la conquista, el cual consistía en utilizar a las tierras conquistadas como proveedores de productos para Europa. Por tal motivo, se produce una especialización productiva en cada territorio colonial. La Real Audiencia de Quito, al no contar con minas de metales preciosos y por la gran demanda de textiles de las colonias, se desarrolló como un centro de producción textil<sup>35</sup> y agrícola, llegando a convertirse en un polo de desarrollo económico de gran relevancia para el imperio colonial. Es así que en esta época se genera una importante red de comercio de textiles en toda la colonia (Ariel de Vidas, 2002: 29).

Basándose en la *mita incaica*, los españoles constituyeron un sistema obligatorio de trabajo que los indígenas hombres debían realizar. Los *mitayos* trabajaban en los *obrajes*<sup>36</sup>, los mismos que se formaron principalmente en el norte y centro de la Sierra. Los obrajes llegaron a ser la fase inicial del sistema de producción capitalista en América, ocupando en su sistema de producción técnicas, maquinaria e instrumentos traídos desde España (Ayala Mora, 2008).

Por el accionar de todas las actividades realizadas en territorio colonial, se generó un crecimiento económico que benefició mayoritariamente a los españoles. Sin embargo, a inicios del siglo XVIII, empiezan a generarse problemas económicos en toda la colonia a causa del inicio de desabastecimiento de metales por parte de las minas para la exportación, lo cual provocó desaceleración económica a causa de desmonetización, reduciendo el consumo de las colonias y afectando a la producción y comercialización de los textiles quiteños. Además, se genera un modelo de apertura comercial promulgada dentro de las *reformas borbónicas*<sup>37</sup>, la cual liberalizó las importaciones de textiles de alta calidad hacia América (Ariel de Vidas, 2002: 30).

---

<sup>32</sup> Período histórico que data desde el fin de la conquista hasta finales del S. XVI.

<sup>33</sup> Período histórico que data desde finales del S. XVI hasta inicios del S. XVIII.

<sup>34</sup> Período histórico que data desde inicios del S. XVIII hasta el inicio de la Independencia.

<sup>35</sup> La abundante mano de obra barata y la existencia de materia prima fueron factores relevantes para que los obrajes se establezcan satisfactoriamente en esta región.

<sup>36</sup> Lugares donde se producían textiles de lana, algodón y lino.

<sup>37</sup> Reformas impuestas por la dinastía Borbón con el fin de impulsar un proyecto de industrialización de España para competir con Inglaterra y Francia.

Otros factores que afectaron a los obrajes fueron varios terremotos que afectaron a la zona centro del país, pandemias que mermaron a la población y rebeliones de los trabajadores de los obrajes. Todos estos factores acrecentaron aún más la economía colonial, llegando a generar una crisis económica<sup>38</sup>. Con el decaimiento de los obrajes, se da paso a la explotación agrícola, impulsando a los latifundios y haciendas como base de la economía. Los últimos obrajes se agruparon en las haciendas y servían como abastecimiento del mercado local (Ayala Mora, 2008).

## **Independencia y época gran colombina**

Desde inicios del siglo XIX, se generan distintas rebeliones e insurrecciones con el objetivo de buscar la libertad del yugo español y conseguir la Independencia, la misma que empieza el 10 de agosto de 1809 y finaliza el 24 de mayo de 1822. Posteriormente, la Real Audiencia de Quito entra a formar parte de la Gran Colombia el 31 de julio de 1822 con el nombre de Distrito del Sur (Avilés, s.f.).

En este período, se genera una verdadera decadencia dentro del sector textil debido a que, tras la Independencia, Inglaterra pasó a ser el principal socio comercial de las naciones latinoamericanas y no importaba textiles desde América. Con Bolívar como presidente y Santander como vicepresidente, se implantaron varias políticas para el estado gran colombino. Una de estas fue la liberación del comercio, la cual perjudicó a los latifundistas quiteños debido a que afectaba principalmente a la producción textil por la importación de textiles ingleses; y la implantación de reformas igualitarias que afectaban a las clases altas, dueñas de los obrajes y medios de producción. Por otro lado, Guayaquil al ser una ciudad comercial se benefició del libre comercio implantado (Ayala Mora, 2008).

Por motivos de tipo político y económico que afectaban al Distrito del Sur, el 31 de mayo de 1830 mediante decisión parlamentaria se decide la desanexión de la Gran Colombia y se proclama la República del Ecuador (Valera, 2013).

## **Época republicana**

Ecuador en sus primeros años como república, surge como un Estado débil y excluyente dominado aún por las élites descendientes de españoles, los *criollos*. El naciente país enfrenta problemas como una fuerte disputa regionalista entre la Costa y la Sierra, ingobernabilidad, rupturas sociales, entre otras. Según Enrique Ayala Mora (2008), en la época republicana se destacan tres períodos económicos importantes. El primero<sup>39</sup>, regido por el *proyecto nacional criollo*. El segundo<sup>40</sup>, donde se implanta un fuerte sistema capitalista en Ecuador por parte del *proyecto nacional mestizo*. El tercero<sup>41</sup>, donde se implanta un *proyecto nacional diverso*.

El *proyecto nacional criollo*, era un sistema que buscaba beneficiar únicamente a las clases dominantes y excluía al resto de la población. En el ámbito económico, se generaron intensos conflictos entre los grupos de poder de la Costa y Sierra, los mismos que defendían sus propios intereses. Los más grandes puntos fueron por el control de la mano de obra y por las políticas de comercio exterior. Mientras

---

<sup>38</sup> A esta etapa se la denominó “crisis de los 1700”.

<sup>39</sup> Período histórico que data desde la proclamación de la República del Ecuador (1830) hasta finales del S. XIX.

<sup>40</sup> Período histórico que data desde el inicio de la Revolución Liberal (1895) hasta 1960.

<sup>41</sup> Período histórico que data desde la década de los sesenta hasta la actualidad.

Guayaquil apoyaba a las medidas que impulsaban el libre comercio, Quito defendía el proteccionismo, especialmente de los productos textiles que se habían visto afectados desde finales de la Colonia por esta misma causa (Ayala Mora, 2008). Cabe destacar que los primeros presidentes del Ecuador implantaron medidas que liberalizaba el comercio exterior, por lo cual poco a poco la producción textil de la serranía perdió importancia dentro de la oferta exportable ecuatoriana y quedó relegada solo para el abastecimiento interno. Además, se implanta el *estado oligárquico terrateniente*, basado netamente en la exportación de productos agrícolas.

En el *proyecto nacional mestizo*, la política económica se basó en la implantación de un modelo primario agroexportador, el mismo que inició con un auge cacaotero<sup>42</sup> y continuó con un auge bananero<sup>43</sup> que beneficiaba mayoritariamente a los oligarcas costeños y excluía en cierta manera a la oligarquía conservadora quiteña (Ayala Mora, 2008).

Respecto a la producción textil, la primera mitad del siglo XX fue favorable para la industria debido a varios factores internos y externos; sin embargo, desde finales de la década de los cincuenta, el sector empieza a enfrentar problemas. La llegada del ferrocarril a Quito en 1908 da un giro a toda la industria local, permitiéndole tener mayor conexión a las ciudades portuarias para poder exportar tejidos. Factores internos como la crisis cacaotera y externos, como la recesión económica mundial y las dos Guerras mundiales limitaron la importación de textiles y permitieron un impulso de la producción nacional, hasta que en 1910 las fábricas empiezan a tomar un accionar más empresarial, basado en la innovación y la inversión de recursos financieros (Cuvi, 2011: 65).

Entre los años 1920 y 1940 se crean incipientes empresas textiles a lo largo de la región centro-norte de la Sierra, específicamente entre Ibarra y Cuenca, las mismas que representaban el 90% de la industria textil en 1930. Aquí surgen grandes empresas como La Internacional<sup>1</sup> y posteriormente La Industrial, las cuales empiezan a mecanizar su sistema de producción<sup>44</sup> e intensificaron la transformación de algodón y seda. Así, la industria textil se consolida como el sector más industrializado en el país en esa época, beneficiado por factores como la importación de maquinaria y la implementación de energía eléctrica en el proceso productivo (Cuvi, 2011: 66).

A pesar de la importancia de esta industria para el país, en 1950 la CEPAL categorizó a la industria textil ecuatoriana como “semi moderna”, debido a que su maquinaria era obsoleta en comparación con el resto de países latinoamericanos. Otros estudios afirman que la industria presentaba dos grandes problemas: atraso tecnológico y fuerte competencia extranjera. Por tal motivo, no se habla de una industria textil moderna hasta los años 1950 (Cuvi, 2011: 71).

Las fábricas nacionales abastecían casi la totalidad de la demanda interna, aunque se importaba ciertos productos que la industria no elaboraba. La concentración textil se centró en Quito, la cual para 1950 abarcó el 60% de la producción nacional; por otro lado, en Guayaquil surgieron pocas empresas textiles y en el resto de ciudades de la Sierra desaparecieron algunas fábricas (Cuvi, 2011: 70).

La Ley de Fomento Industrial promulgada en 1957 permitió dar un mayor impulso a la industria, debido a la oportunidad de acceder a maquinaria, mejorar las técnicas de tratamiento de lana y algodón y medidas que apuntaban a una especialización productiva, la misma que fue esencial para poder ser

---

<sup>42</sup> Período económico que se genera entre los años 1860 y 1925.

<sup>43</sup> Período económico que se genera entre los años 1948 y 1965.

<sup>44</sup> A pesar de la mecanización del sistema de producción textil, se mantuvo en gran cantidad el uso de mano de obra por su bajo costo.

competitivos en el mercado internacional en términos de precio y calidad. La empresa La internacional se beneficia de esta política y adquiere maquinaria moderna, duplicando su capacidad productiva. (Cuvi, 2011: 71-72). A finales de la década de los cincuenta, la industria empieza a enfrentarse a problemas de contrabando de productos provenientes de Colombia, lo cual genera el cierre de dos grandes empresas: La Industrial y La Victoria (Cuvi, 2011: 71).

Dentro del período del *proyecto nacional diverso*, en la década de los setenta, la industria textil fue pilar de la industrialización en el país debido a un accionar del Estado para limitar y controlar el contrabando, por lo cual la industria abastecía el 92% del mercado interno. En los años ochenta, por varias devaluaciones del sucre, se impulsó la exportación de textiles. Sin embargo, el sector se enfrenta con dos grandes problemas: la baja calidad del algodón ecuatoriano, la cual obligaba a importar este producto y a buscar nuevas fibras para poder producir la tela; y nuevamente una gran ola de contrabando de textiles, ahora provenientes del sudeste asiático. A partir de esta década, las empresas textiles se concentraron en abastecer el mercado interno, aunque siempre con tendencias a la exportación, la misma que alcanza un incremento significativo en los años noventa (Cuvi, 2011: 72).

Ya en el siglo XXI, con la implantación de la dolarización se vuelve a generar un incremento de exportaciones textiles. Para el año 2004 se exportaron aproximadamente 90 millones de dólares, siendo el valor de exportación textil más alto de los últimos 10 años en aquella época. En 2005, Ecuador afianza sus relaciones con el gobierno chino, lo cual genera liberalización comercial con ese país. Por tal motivo, empieza a ingresar al país gran cantidad de textil chino, cuyo costo es mucho menor que el producido localmente. Otros países asiáticos también empezaron a exportar textiles a Ecuador (Arghoty, 2013: 258).

En 2010, con un nuevo gobierno que limitó las importaciones, se generaron intentos de impulsar nuevamente la industria por medio de la implementación de maquinaria tecnificada. A partir de este año, la industria textil pasa a ser la segunda actividad manufacturera más importante para el país, especialmente por la generación de empleo que representa. Para el año 2015, este sector abarcó el 5,59% del PIB manufacturero, lo cual lo ubicó como la quinta industria con más aportación al PIB y representó el 1,15% de generación de valor agregado respecto al PIB para el mismo año (Banco Central del Ecuador, 2015). Además, constituyó un importante generador de empleo, debido a que para el año 2015, la industria generó el 29,78% del empleo manufacturero; siendo así la industria que más empleo generó en el país (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015).

## **Composición de la Industria Textil**

La industria textil pertenece al sector secundario de la economía, el mismo cuya actividad se basa en la transformación de materia prima para la producción de fibras, hilados, telas y confección de ropa (Warshaw, s.f.). El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas (2009) mediante la Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU 4.0., determina que la industria textil se encuentra dividida en dos grandes subsectores: fabricación de productos textiles y fabricación de prendas de vestir.



### ***Fabricación de productos textiles (C13)***

Según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU (2009), este subsector se encuentra dividido en la preparación e hilatura de fibras textiles, la tejeduría y el acabado de productos textiles y prendas de vestir, así como la fabricación de otros productos de materiales textiles, excepto prendas de vestir. Esta actividad representa el 63% de la industria textil ecuatoriana y se clasifica en:

#### **Hilatura, tejeduría y acabados de productos textiles (C131)**

- Preparación e hilatura de fibras textiles (C1311): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Operaciones de preparación de fibras textiles: devanado, lavado, desengrase, carbonización, teñido, cardado y peinado de todo tipo de fibras vegetales, animales, sintéticas o artificiales.
- Hilatura y fabricación de hilados e hilos para tejeduría, costura, comercio o procesamiento ulterior: texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo de hilaturas filamentosas naturales, sintéticas o artificiales.

- Tejeduría de productos textiles (C1312): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Fabricación de tejidos anchos de algodón, lana, lana peinada o seda, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales.
- Fabricación de otros tejidos anchos de lino, ramio, cáñamo, yute, fibras blandas e hilados especiales.
- Fabricación de tejidos aterciopelados, felpilla, rizo, gasa, fibras de vidrio, carbono, arámidos e imitaciones de pieles finas.

- Servicio de acabado de productos textiles (C1313): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Blanqueo y teñido de fibras, hilados, tejidos y artículos textiles, incluidas prendas de vestir.
- Apresto, secado, vaporizado, encogimiento, remallado, sanforizado y mercerizado de textiles y artículos textiles, incluidas prendas de vestir.
- Decoloración, plisado, impermeabilizado, revestimiento, cauchotado, impregnación, estampado serigráfico.

#### **Fabricación de otros productos textiles (C139)**

- Fabricación de tejidos de punto y ganchillo (C1391): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Fabricación y elaboración de tejidos de punto o ganchillo: tejidos aterciopelados, de rizo, de red, visillos tricotados.
- Fabricación de pieles de imitación de punto.

- Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir (C1392): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Fabricación de artículos confeccionados con cualquier tipo de material textil, incluidos tejidos de punto y ganchillo: frazadas, ropa de cama, mantelería, toallas, edredones, cojines, almohadas, sacos de dormir, etc.

- Fabricación de accesorios confeccionados para el hogar: cortinas, cenefas, visillos, sobrecamas, fundas protectoras de tela, artículos de acampada, toldos de protección, banderas, paños para limpieza, chalecos salvavidas, paracaídas, etc.

- Fabricación de tapices y alfombras (C1393): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Fabricación de cubrimientos para pisos de materiales textiles: tapices, alfombras, esteras, etc.

- Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes (C1394): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes e hilos de fibras textiles, cintas o similares: estén o no impregnados, revestidos, cubiertos o forrados con caucho o plástico.
- Fabricación de mallas anudadas de cuerda, cordel o bramante.
- Fabricación de productos de cuerda o red: redes de pesca, eslingas, cuerdas, maromas, etc.

- Fabricación de otros productos textiles N.C.P (C1399): Esta clase abarca las siguientes actividades:

- Esta clase comprende toda actividad relacionadas con la fabricación de productos textiles no clasificadas en otras partes de la división 13 o 14, que abarcan numerosos procesos y gran variedad de productos. Entre ellos están: fabricación de tejidos estrechos, artículos de pasamanería, fieltro, tules, encajes, bordados, tejidos e hilos revestidos con plástico, caucho, metal o goma, entre otros.

(Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, 2009)

## **Fabricación de prendas de vestir (C14)**

Según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU (2009), esta subdivisión se encuentra comprendida por actividades de confección (prêt-à-porter, a medida) elaboradas en todo tipo de material (cuero, tela, tejidos de punto y ganchillo, etc.), de todo tipo de prendas de vestir (ropa exterior e interior para hombres, mujeres y niños, ropa de trabajo, ropa formal y deportiva, etc.) y accesorios. Esta subdivisión también abarca la industria peletera o de producción de pieles y prendas de vestir de pieles. Esta actividad representa el 37% de la industria textil ecuatoriana y se clasifica en:

### **Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (C141 – C1410)**

- Fabricación de prendas de vestir de cuero o cuero regenerado.
- Fabricación de ropa de trabajo.
- Fabricación de otras prendas de vestir: abrigos, trajes, chaquetas, pantalones, faldas, etc.
- Fabricación de ropa interior y ropa de dormir.
- Fabricación de ropa de bebé, chándales, ropa de esquí, bañadores, etc.
- Fabricación de sombreros y gorros.
- Fabricación de otros accesorios de vestir: guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redecillas para el cabello, etc.

### **Fabricación de artículos de piel (C142 - C1420)**

- Fabricación de artículos de piel: prendas, accesorios; artículos de piel confeccionados con pieles “alargadas”, planchas, cuadrados, tiras; artículos diversos de piel: alfombras, pufs sin relleno, paños para pulimento industrial.

### **Fabricación de artículos de punto y ganchillo (C143 - C1430)**

- Fabricación de prendas de vestir y otros artículos de confección de punto y ganchillo: jerseys, suéteres, chalecos y artículos similares
- Fabricación de medias: calcetines, leotardos y pantimedias.

(Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, 2009)

## **Cadena de valor textil**

La cadena de valor de la industria textil se encuentra compuesta por varias fases, las mismas que van desde la obtención de materia prima hasta la manufactura de textiles y prendas de vestir, para llegar como última fase al consumidor final. A continuación, se describen las fases de la cadena de valor textil:

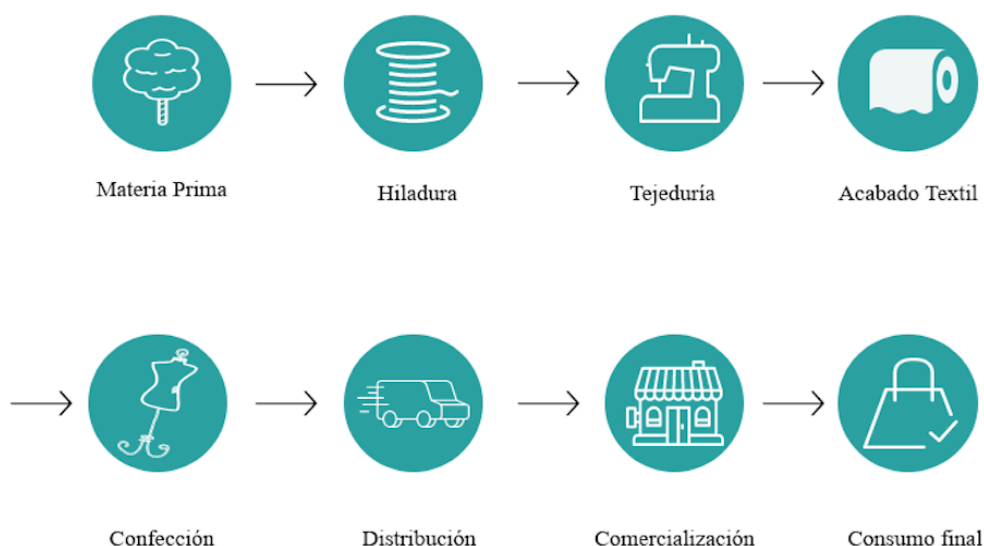
El eslabón inicial, cuyo objetivo es la obtención de *materia prima* presenta vínculos directos con sectores como el agropecuario y químico; debido a que la industria textil demanda productos de origen animal (lana, seda), vegetal (algodón, lino, yute, cáñamo, celulosa) y petroquímico (polietileno, polipropileno) como insumo para iniciar el proceso de producción textil (Rodríguez, 2013: 21).

Seguidamente, se produce la fase de *hiladura*, en donde la materia prima obtenida pasa por procesos de lavado, cardado, ovillado, peinado y bobinado. Mediante estos procesos se obtienen fibras textiles de tipo natural y artificial. En cuanto a fibras naturales de origen animal son aquellas elaboradas principalmente de lana y seda; y de origen vegetal aquellas elaboradas en su mayoría de algodón, lino, yute y cáñamo. Respecto a las fibras sintéticas elaboradas con productos derivados del petróleo, dan como resultado poliéster, nylon, acrílico, rayón, entre otros. Con la obtención de fibras textiles se procede a la elaboración de hilados mediante procesos como texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo (Restrepo y Rivera, 2008: 201).

A la producción de hilos le sigue la *tejeduría*, en donde se fabrican tejidos planos y de punto. Con el objetivo de añadir valor agregado a los tejidos y textiles, estos pueden ingresar a una fase de *acabado textil*. En esta se generan procesos como el teñido, plisado, impermeabilizado, revestimiento, cauchotado, impregnación, estampado serigráfico, entre otros (Restrepo y Rivera, 2008: 202).

Con los textiles industrializados y terminados, continúa la siguiente fase: la *confección* de prendas de vestir. Dentro de esta fase se generan procesos como el corte, cosido y armado de vestimenta. En esta fase ya se consigue un producto final, el mismo que continúa dentro de la cadena de valor textil por medio de la *distribución y comercialización* al por mayor y menor de prendas de vestir, llegando así hasta el *consumidor final* (Acosta, 2012: 9).

**Gráfico 4: Cadena de valor textil**



**Fuente:** Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2017

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

## Relación interindustrial

La industria textil, en cada fase de su cadena de valor se encuentra relacionada con otros sectores de la economía nacional. Es así que el sector trabaja en conjunto con otros sectores como comprador y proveedor de bienes y servicios, por lo cual, según la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (2017), la industria textil tiene alrededor de 33 encadenamientos directos con distintas ramas productivas y de servicios en el país.

Mediante el análisis de las tablas de oferta y utilización de las Cuentas Nacionales del BCE (2015) y tomando como base el análisis realizado por Anderson Arghoty (2013) sobre los encadenamientos productivos del sector textil, se encuentra la interacción del sector textil con los distintos sectores económicos.

La industria textil presenta relación económica con 49 de 71 actividades económicas presentadas en las tablas de oferta y utilización (2015), las mismas que se presentan en el Cuadro N. 1<sup>45</sup>. pero agrupadas en dos columnas. La primera columna representa los encadenamientos hacia atrás de la industria textil; es decir, el abastecimiento de insumos que requiere la industria para poder operar. Por el contrario, en la segunda columna se presentan los encadenamientos hacia delante, los cuales representan a las industrias a las que el sector textil vende su producción.

<sup>45</sup> Para la elaboración de esta tabla, no se realiza el cálculo de los coeficientes de encadenamiento industrial, solo se toman en cuenta las relaciones existentes hacia adelante y hacia atrás de la industria textil, basados en las tablas de oferta y utilización.

**Cuadro N.1: Encadenamientos intersectoriales de la industria textil ecuatoriana (2015)**

<b>Encadenamientos intersectoriales de la industria textil ecuatoriana (2015)</b>		
<b>N.</b>	<b>Hacia atrás</b>	<b>Hacia delante</b>
1	Cultivo de flores	Acuicultura y pesca de camarón
2	Cultivo de oleaginosas e industriales	Pesca
3	Actividades de apoyo a cultivos	Acuicultura
4	Cría de ganado	Procesamiento de pescados y otros
5	Extracción de petróleo y gas natural	Elaboración de productos de molinería
6	Actividades de apoyo a la extracción de petróleo y gas natural	Elaboración de fideos y otros productos farináceos
7	Extracción de minerales metálicos	Fabricación de hilos, hilados; tejidos y confecciones
8	Fabricación de productos refinados de petróleo	Fabricación de cuero y calzado
9	Fabricación de sustancias químicas básicas	Producción de madera y productos de madera
10	Fabricación de otros productos químicos	Fabricación de papel y productos de papel
11	Fabricación de maquinaria y equipo	Fabricación de productos de caucho
12	Generación, captación y distribución de energía eléctrica	Fabricación de productos de plástico
13	Captación, depuración y distribución de agua; y saneamiento	Fabricación de cemento, hormigón y piedra
14	Servicios de mantenimiento de vehículos	Fabricación de metales comunes
15	Alojamiento	Fabricación de productos derivados del metal,
16	Servicio de alimento y bebida	Fabricación de equipo de transporte
17	Transporte y almacenamiento	Fabricación de muebles
18	Actividades postales y de correo	Industrias manufactureras n.c.p.
19	Comunicaciones e información	Comercio al por mayor y al por menor; incluido comercio de vehículos
20		Servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor y motocicletas
21		Alojamiento
22		Servicio de alimento y bebida
23		Actividades de servicios financieros
24		Financiación de planes de seguro, excepto S.S.
25		Actividades inmobiliarias
26		Actividades profesionales, técnicas y administrativas
27		Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria
28		Servicios de enseñanza privado
29		Servicios de enseñanza público
30		Servicios sociales y de salud de mercado
31		Servicios sociales y de salud públicos
32		Entretenimiento, recreación y otros servicios
33		Hogares privados con servicio doméstico

**Fuente:** Tablas de Oferta y Utilización, 2015

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Como se puede observar mediante el Cuadro N. 1, la industria textil presenta relación económica con actividades del sector primario, para la obtención de materia prima; secundario, a quienes provee de textiles y prendas de vestir; y terciario, por la utilización de servicios necesarios para el desarrollo de la cadena de valor textil y sectores a quienes también comercializa sus productos.

En conclusión, el relacionamiento de la industria textil con otros sectores afianza su importancia económica para el país. Por tal motivo, es un sector que debe ser priorizado por las políticas estatales para su desarrollo productivo; debido a que los impactos positivos o negativos que enfrente este sector, se verán también reflejados en los sectores económicos con los cuales se encuentra relacionado.

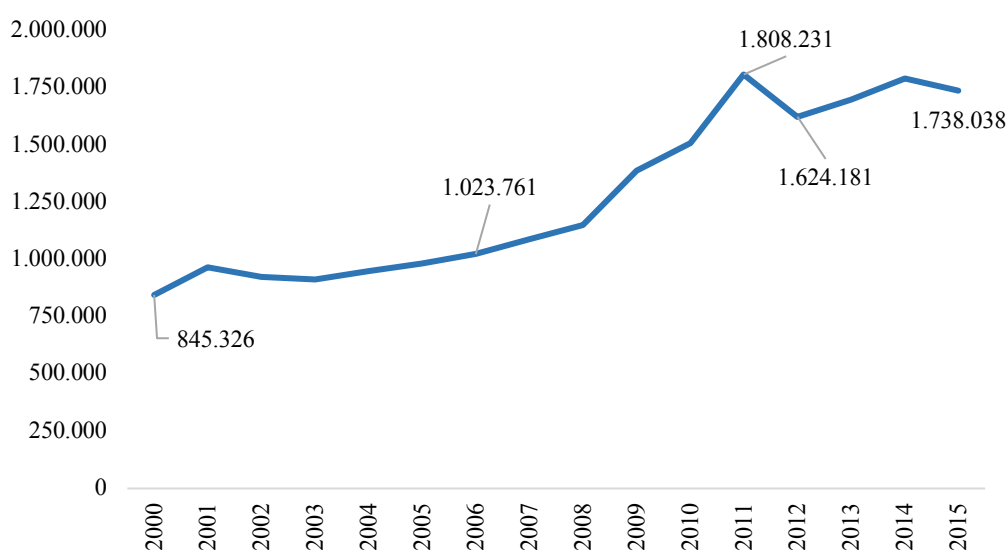
## Producción, consumo intermedio y valor agregado del sector textil

### Producción

Se conoce como *Producción* a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios, mediante el grado de utilización de todos los factores que intervienen en el proceso de producción. Es una actividad realizada bajo el control y gestión de una unidad institucional, donde se emplean insumos: mano de obra, capital y bienes y servicios para obtener otros bienes y servicios (Comisión Europea, 2008).

En la industria textil, la producción se basa en la fabricación de productos textiles (C13) y la fabricación de prendas de vestir (C14), para lo cual se sigue el proceso productivo desde la obtención de materia prima hasta la confección de prendas de vestir. A valores corrientes, la producción de la industria textil entre los años 2000 y 2015 ha venido en constante crecimiento, con excepciones en los años 2012 y 2015, en donde la producción se ha visto reducida.

**Gráfico 5: Producción de la industria textil ecuatoriana\***



\*Datos a valor corriente en miles USD

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

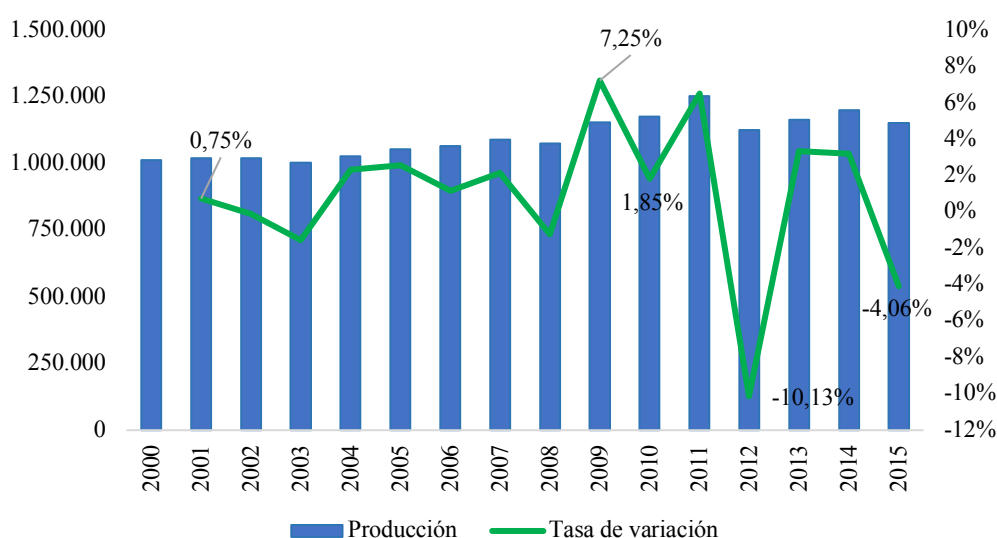
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Para un análisis más real en cuanto a niveles de crecimiento, se utiliza la información respecto a la producción del sector textil a valores constantes, con año base 2007. Como se puede observar en el gráfico N. 6, entre los años 2000 y 2011, la industria textil ecuatoriana se mantiene en constante crecimiento, pero a bajo ritmo. Sin embargo, a partir de 2012, la producción textil presenta una constante volatilidad año a año causada por incrementos y decrecimientos de las importaciones. En este período, la tasa de crecimiento promedio de producción del sector textil es del 0,95%.

Entre los años 2000 y 2007, el nivel de producción del sector se mantiene casi constante, logrando así una tasa de crecimiento relativamente estable entre estos años del 1,05% en promedio. En el año 2009, se produce un crecimiento del 7,25% con respecto al año anterior debido a una reducción de las importaciones de textiles y prendas de vestir, causada por salvaguardias impuestas por el gobierno para impulsar la producción nacional.

Sin embargo, a partir del año 2010, se empieza a importar nuevamente productos textiles a causa de que las salvaguardias solo duraron un año, lo cual afectó a la producción nacional. En 2012, la industria sufre su mayor decrecimiento de producción debido a una reducción importante de sus ventas, causadas por el incremento de importación de prendas de vestir y contrabando; llegando a un decrecimiento del -10,13% de producción respecto a 2011. A partir del 2013, la industria presenta una recuperación de su nivel de producción, con incrementos en 2014 y decrecimiento para 2015.

**Gráfico 6: Producción de la industria textil ecuatoriana\* y tasas de variación**



\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Para un análisis más desagregado de la producción de la industria textil, en el gráfico N. 7, se lo visualiza desde sus dos subsectores: fabricación de productos textiles y de prendas de vestir, desde el año 2007<sup>46</sup> hasta 2015. En este período de tiempo, se puede observar la constante variación del nivel de producción

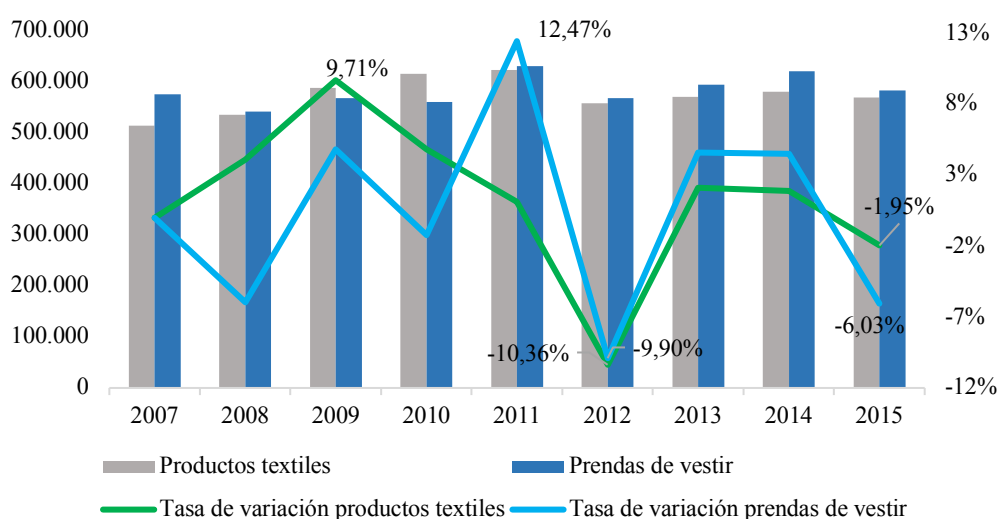
<sup>46</sup> Se realiza el análisis por subsector desde 2007, porque a partir de este año el BCE presenta estadísticas desagregada por subsector. Antes de este año solo se presenta una estadística general de las industrias.

de cada subsector, pero teniendo una estrecha relación de crecimiento, debido a que como se puede observar, ambos subsectores siguen, en la mayoría de los años del período 2007-2015, la misma tendencia de crecimiento.

En el año 2009, en donde el gobierno nacional implanta salvaguardias a la importación de productos, se puede ver claramente un incremento de la producción de cada actividad, siendo la elaboración de productos textiles quien tiene mayor relevancia en la producción. En 2010, se suprimen las salvaguardias, y a partir de este año los dos subsectores pertenecientes a la industria textil empiezan a tener una constante volatilidad en sus niveles de producción: en 2010 el nivel de crecimiento es negativo.

En 2011, la fabricación de prendas de vestir logra una importante recuperación, siendo el año donde su nivel de producción logra su mayor tasa de crecimiento (12,47% respecto al año 2010). Sin embargo, el año 2012, ambos subsectores caen debido a un incremento acelerado de las importaciones de ambos tipos de productos. A partir de 2013, la producción del sector crece y empieza a tener fases de estabilidad y decrecimiento hasta 2015.

**Gráfico 7: Producción de la industria textil ecuatoriana por ramas \* y tasas de variación**



\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

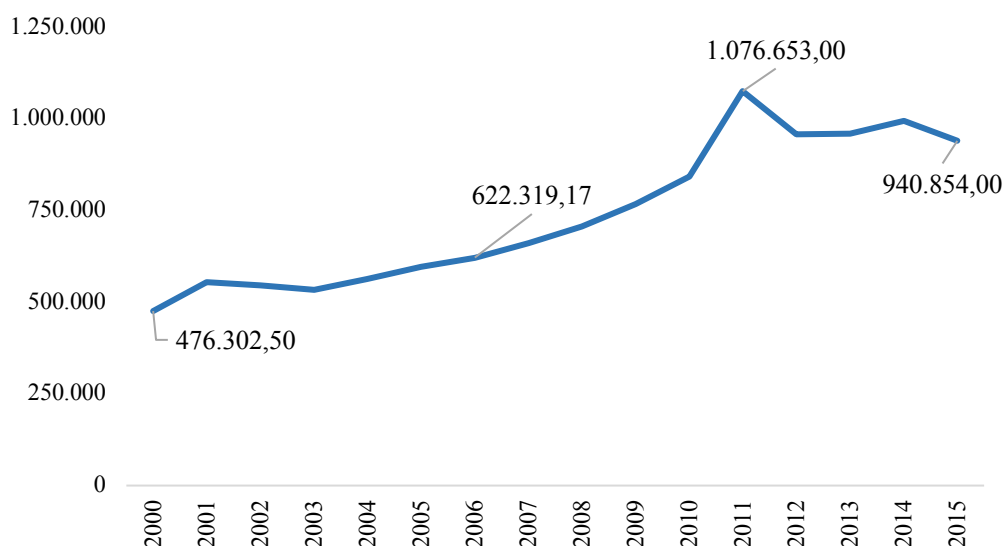
## Consumo Intermedio

El consumo intermedio consiste en el valor de los bienes y servicios consumidos como insumo por un proceso de producción, excluidos los activos fijos cuyo consumo se registra como consumo de capital fijo. Los bienes o servicios pueden transformarse o consumirse en el proceso productivo (Comisión Europea, 2008).



La industria textil demanda insumos tanto nacionales como extranjeros para su proceso de producción de acuerdo a cada sub actividad. A valores corrientes, el consumo intermedio de la industria textil entre los años 2000 y 2015 ha experimentado niveles de crecimiento, con excepciones en los años 2003, 2012 y 2015, en donde el consumo de la industria se ha reducido. La tendencia en los niveles de consumo intermedio mantiene una relación positiva con el nivel de producción de la industria, en el sentido en que, si la industria aumenta su producción, también aumenta el consumo intermedio.

**Gráfico 8: Consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana\***



\*Datos a valor corriente en miles USD

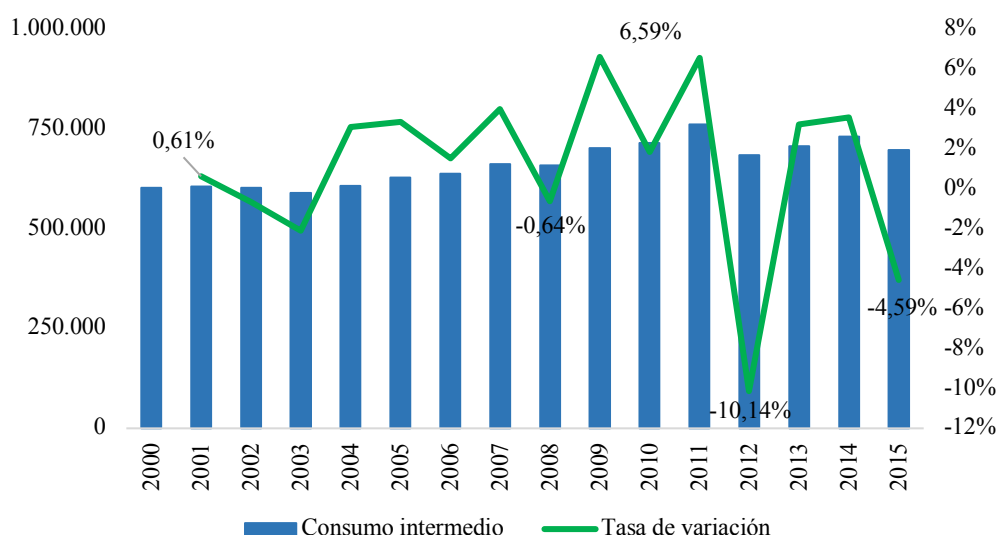
**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

En el gráfico N. 9, se emplea la información del consumo intermedio de la industria textil a valores constantes con año 2007. Como se puede observar en el gráfico N. 9, entre los años 2000 y 2008, el consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana presenta altibajos relacionados al nivel de producción de la industria, con años de crecimiento del consumo y otros años con baja demanda de insumos.

En 2009, el consumo intermedio alcanza su nivel de crecimiento más alto en comparación al año anterior, debido a un aumento de la producción nacional causada por la imposición de salvaguardias a la importación de productos, entre ellos los textiles. Sin embargo, en el año 2012, el consumo intermedio del sector cae a -10,14% respecto al año anterior, debido a una baja de la producción causada por el incremento acelerado de las importaciones de estos productos, lo cual redujo en similar proporción a la producción nacional.

**Gráfico 9: Consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana\* y tasas de variación**



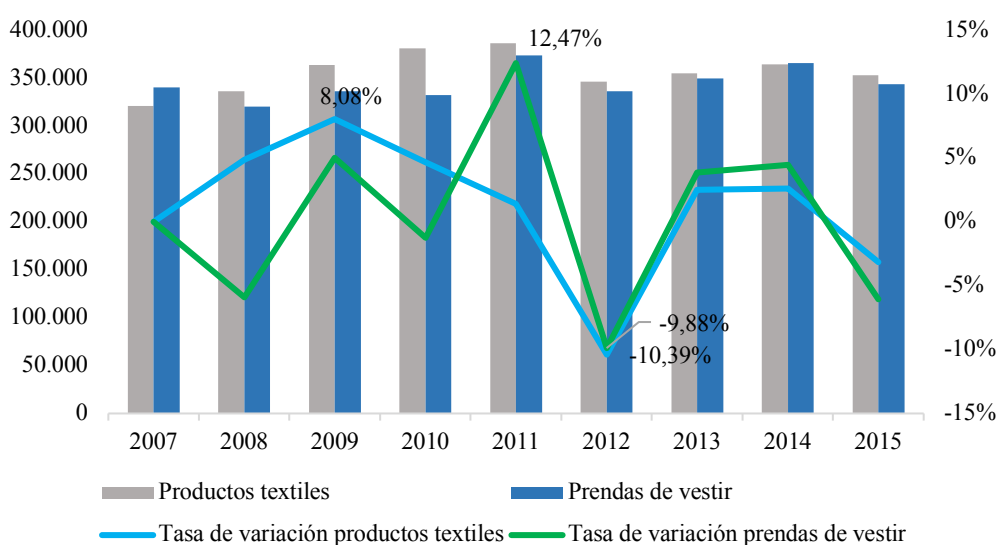
\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

Desde los subsectores de la industria textil, el consumo intermedio se lo visualiza desde el año 2007<sup>47</sup> hasta 2015. En este período de tiempo, existe una constante variación del nivel de consumo de la industria, la cual presenta la misma tendencia que el nivel de producción de cada subsector, pero a tasas de crecimiento y decrecimiento más bajas.

**Gráfico 10: Consumo intermedio de la industria textil ecuatoriana por ramas \* y tasas de variación**



\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

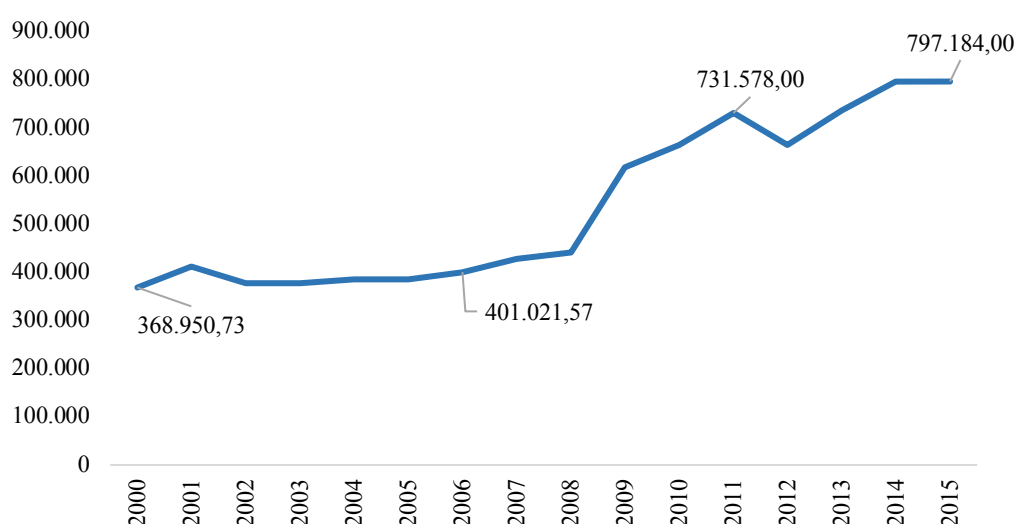
<sup>47</sup> Se realiza el análisis por subsector desde 2007, porque a partir de este año el BCE presenta estadísticas desagregada por subsector. Antes de este año solo se presenta una estadística general de las industrias.

## Valor agregado

Es el valor económico que el proceso de producción le suma a un bien o servicio. En otras palabras, es el valor económico que los bienes y servicios adquieren en el proceso productivo. Es definida como la producción total menos el consumo intermedio del sector (Comisión Europea, 2008).

La industria textil es una de las industrias manufactureras con mayor generación de valor agregado, es decir, la contribución de la industria al PIB nacional. A valores corrientes, el valor agregado de la industria textil ecuatoriana entre los años 2000 y 2015 ha experimentado un nivel de crecimiento, salvo con excepciones en los años 2002 y 2012, en donde experimenta ligeros decrecimientos.

**Gráfico 11: Valor agregado de la industria textil ecuatoriana\***



\*Datos a valor corriente en miles USD

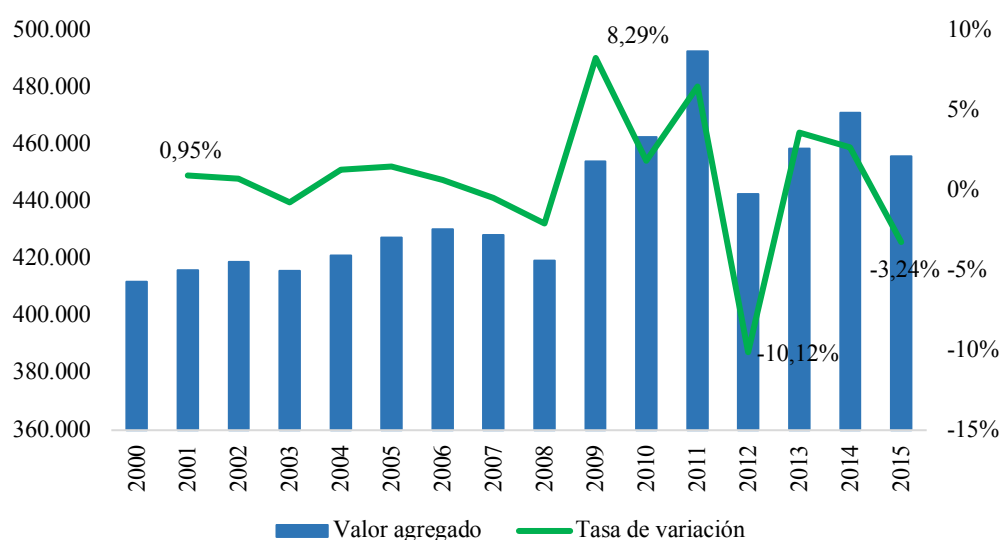
**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

A valores constantes, con año base 2007, el valor agregado de la industria en el período 2000 – 2015, presenta tendencias de crecimiento que van ligadas al desempeño de la producción y al consumo intermedio de la industria. Es así, que destaca el año 2009 por ser el año en donde el valor agregado alcanza su mayor nivel de crecimiento, con una tasa de variación de 8,29% respecto al año anterior. Por el contrario, en el año 2012 se registra la caída más relevante de generación de valor agregado, con una tasa negativa de variación de -10,12%.

De igual manera, el valor agregado de cada subsector de la industria textil sigue esta misma tendencia, en donde entre años 2007 a 2010, la elaboración de productos textiles representa mayor nivel de valor agregado para la industria. Sin embargo, a partir de 2011, la fabricación de prendas de vestir alcanza mayor peso en los niveles de producción, y así también, en la generación de valor agregado por parte de la industria; manteniéndose esta tendencia hasta el año 2015.

**Gráfico 12: Valor agregado de la industria textil ecuatoriana\* y tasas de variación**

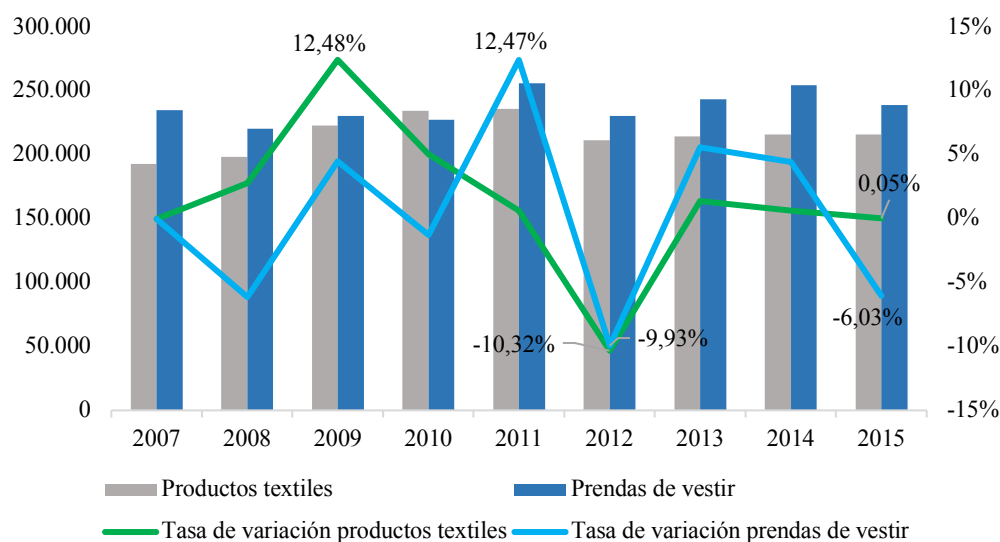


\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

**Gráfico 13: Valor agregado de la industria textil ecuatoriana por ramas \* y tasas de variación**



\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

## ***Incidencia de la industria textil ecuatoriana sobre indicadores macroeconómicos***

La industria textil ecuatoriana ha sido un sector relevante para la economía nacional a lo largo de la historia. Es una de las industrias manufactureras más importantes debido a su participación dentro del PIB nacional y manufacturero. Además, es un importante generador de empleo, siendo en los últimos años la industria que más empleos ha generado en el país.

A continuación, se realizará un análisis de la participación de la industria textil sobre el PIB total y el PIB manufacturero, además de una comparación de las seis mayores industrias manufactureras con el objetivo de visualizar la posición que ocupa el sector textil dentro de la manufactura respecto a la participación sobre este agregado.

Posteriormente, se realizará el análisis de participación de la industria respecto a la generación de empleo. Finalmente, se elabora la balanza comercial de la industria textil durante en período 2000 – 2015.

### **Aporte de la industria textil al PIB**

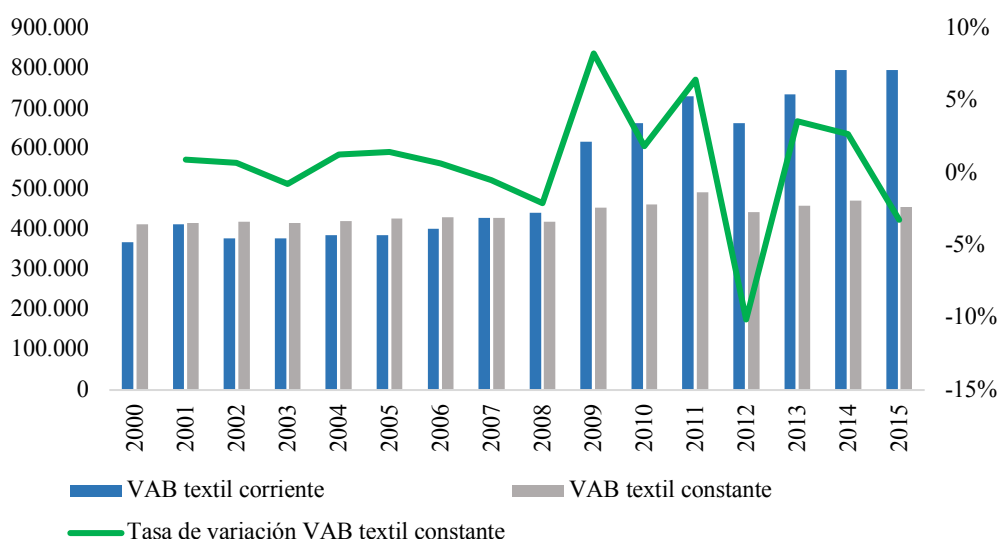
El aporte que una industria ejerce sobre el PIB se la determina mediante una proporción entre el valor agregado bruto de la industria y el Producto Interno Bruto del país (Comisión Europea, 2008). La industria textil, al ser una de las que mayor valor agregado bruto genera dentro de las manufacturas, tiene una importante participación sobre el PIB manufacturero.

En el gráfico N. 14, se puede observar el VAB de la industria textil, tanto a valores corrientes y valores constantes, acompañada de la tasa de variación.

El nivel de crecimiento del VAB textil en el período 2000 - 2015, presenta una constante variación. Entre el período 2000 – 2008, la industria presenta etapas de decrecimiento y crecimiento de año a año. Sin embargo, a partir del año 2009, la industria despunta en comparación a los años anteriores gracias al establecimiento de salvaguardias a la importación de productos, por lo cual la industria crece con el fin de abastecer al mercado interno.

A partir del año 2010, la industria nuevamente presenta una constante volatilidad debido a la eliminación de salvaguardias en este año y al aumento acelerado de las importaciones, proveniente especialmente de países del sudeste asiático.

**Gráfico 14: VAB de la industria textil ecuatoriana\* y tasa de variación\*\***



\*Datos a valor corriente en miles USD

\*\* Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

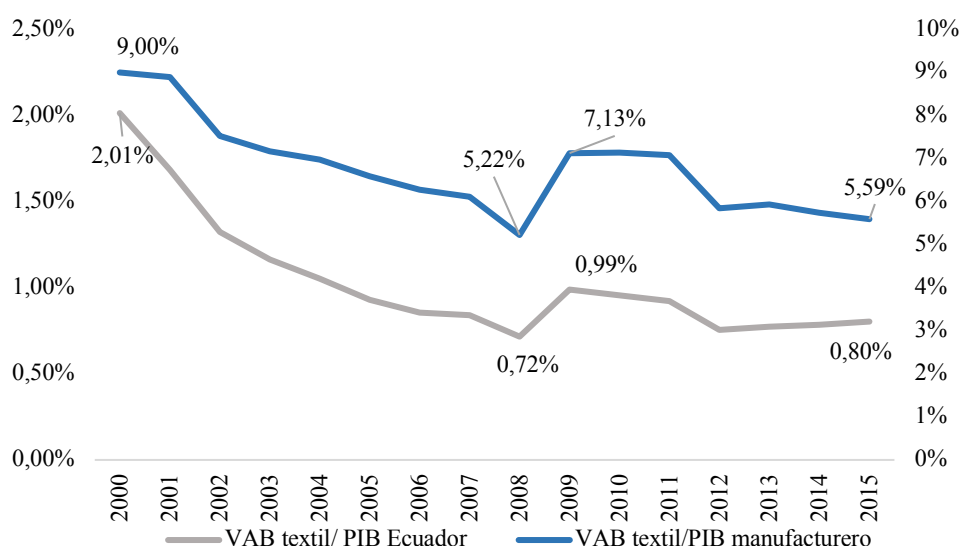
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

Respecto a la participación de la industria textil, ha sido económicamente relevante tanto para el PIB manufacturero como para el PIB nacional; siendo una de las manufacturas con mayor aportación a este agregado económico. Sin embargo, como se puede ver en el gráfico N. 15, la participación de esta industria cada vez se reduce más al transcurrir el período 2000 – 2015.

En el año 2000, donde la economía ecuatoriana se dolariza y se inicia una nueva etapa económica para el país, el VAB textil tiene una representación del 9% y 2,01% sobre el PIB manufacturero y PIB total, respectivamente. En este año, la industria presenta su mayor nivel de participación en ambos agregados. Los años consiguientes, el nivel de participación de la industria textil se va reduciendo significativamente. En el año 2008, la industria textil presenta la participación más baja del período de estudio con el 5,22% sobre el PIB manufacturero y el 0,72% sobre el PIB total.

En el año 2009, se produce una recuperación del nivel de participación de la industria explicado por un incremento de la producción, siendo el año en donde la participación logra el punto de recuperación más alto desde el año 2000. A partir de 2010, nuevamente la participación textil empieza a decaer hasta llegar al año 2015, con un 5,59% y 0,80% de participación en el PIB manufacturero y nacional, respectivamente. Este es el segundo año más bajo de participación entre los años 2000 y 2015, el mismo que se explica por dos razones: crecimiento de otras industrias manufactureras, y a su vez por una reducción de la producción textil a causa del aumento de importaciones.

**Gráfico 15: Participación del VAB Textil en el PIB Ecuador\* y PIB manufacturero**



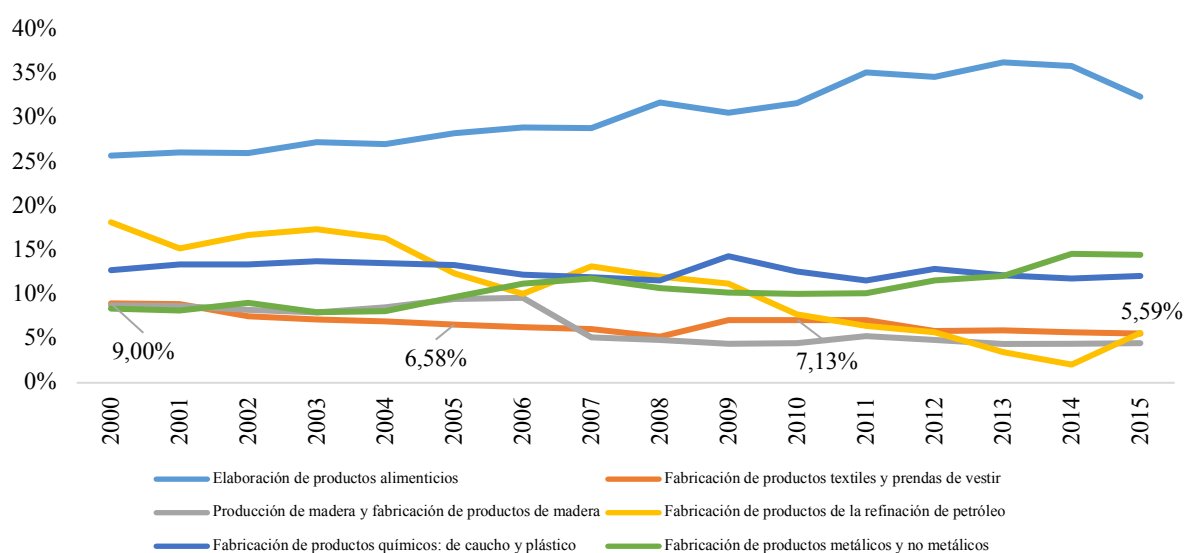
\*Datos a valor corriente

**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

Con el fin de realizar una comparación sobre la aportación de la industria textil en relación a otras industrias, a continuación, en el gráfico N. 16, se puede observar la participación de las seis mayores manufacturas respecto a relevancia sobre el PIB manufacturero en donde se puede observar el nivel de participación de la industria textil en el período 2000 – 2015 y su evolución.

**Gráfico 16: Participación de las seis mayores industrias manufactureras sobre el PIB manufacturero**



**Fuente:** Cuentas Nacionales, BCE

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluiza Peñaranda

Como comparación entre industrias se puede visualizar que, en el año 2000, la industria textil ocupa la cuarta posición en aportación al PIB manufacturero con el 9%. Se encuentra superado por la elaboración de productos alimenticios (25,75%), fabricación de productos de la refinación del petróleo (18,19%) y fabricación de productos químicos (12,74%). Cabe recalcar que el sector de elaboración de alimentos ocupa el primer lugar de participación al PIB manufacturero dentro del período 2000 – 2015; mientras que el resto de industrias experimentan una constante variación de su nivel de aportación.

En el año 2005, la participación de la industria textil se reduce hasta llegar a un nivel del 6,58%, pasando a ocupar la sexta posición, debido a una contracción del sector textil y un incremento de la participación de industrias como la fabricación de productos metálicos y no metálicos (9,70%) y la producción de madera y fabricación de productos de madera (9,49%). Las primeras posiciones las ocupan: elaboración de productos alimenticios (28,30%), fabricación de productos químicos (13,33%) y fabricación de productos de la refinación del petróleo (12,41%).

Para el año 2010, la industria textil ocupa la quinta posición de participación con el 7,13%, solo superando a la industria de producción de madera y fabricación de productos de madera (4,49%). Los primeros lugares no varían significativamente en relación al año 2005: elaboración de productos alimenticios (31,67%), fabricación de productos químicos (12,59%), fabricación de productos metálicos y no metálicos (10,07%) y fabricación de productos de la refinación del petróleo (7,72%).

Finalmente, en el año 2015, la industria vuelve a ocupar la quinta posición, al presentar un nivel de participación sobre el PIB manufacturero del 5,59%. Cabe recalcar que dos industrias: fabricación de productos de la refinación del petróleo y la producción de madera y fabricación de productos de madera sufrieron contracciones; la primera industria desde el año 2012 y la segunda desde 2007, lo cual no ha permitido que la industria textil baje de posición respecto a la participación de las seis primeras industrias manufactureras.

Como se puede observar y analizar en el gráfico N.16, en el año 2000, la participación de la industria textil ecuatoriana sobre el PIB manufacturero fue importante. Sin embargo, al transcurso de los años, se puede ver claramente una reducción de su participación causada por la contracción de la propia industria y también debido a que otras manufacturas despegaron y ocuparon mayor relevancia. Al año 2015, la industria ocupa la quinta posición, sin embargo, su nivel de participación decayó.

En este apartado se puede observar la importancia de la industria textil ecuatoriana sobre el PIB total y manufacturero. Sin embargo, una industria que históricamente ha sido económicamente importante para el país, con el pasar de los años, ha reducido su nivel de relevancia económica, causada por la desaceleración respecto a su nivel de crecimiento, a diferencia de otras industrias que, al contrario de la industria textil ecuatoriana, han crecido significativamente.



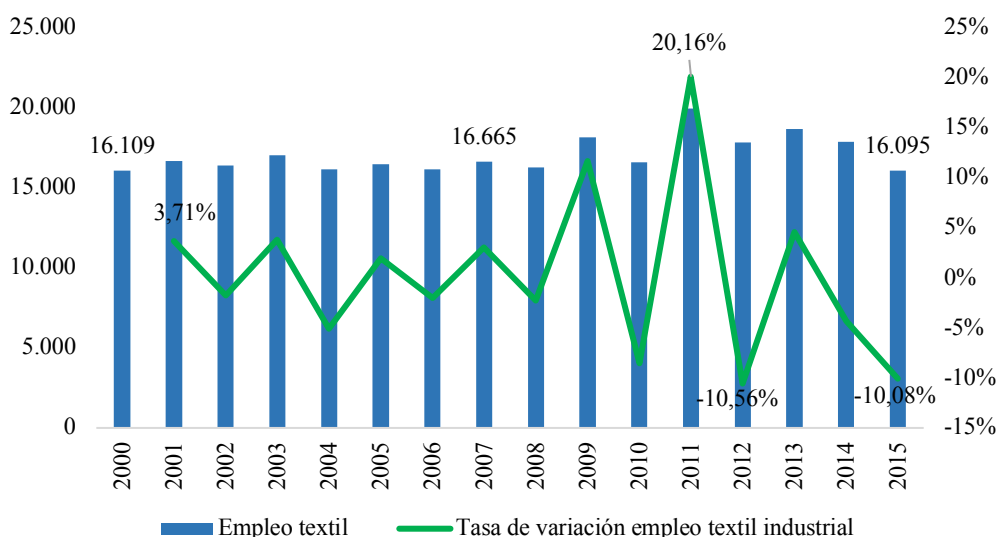
## Empleo

La industria textil es una de las principales industrias manufactureras respecto a la generación de empleo. El personal ocupado por una industria, según el INEC (2011), abarca a todas las personas que mantienen una relación laboral con una empresa. Históricamente, la industria textil ha sido un importante generador de empleo dentro de las manufacturas, ocupando siempre la segunda posición, solamente superada por la industria de elaboración de alimentos y bebidas. En el gráfico N. 17, se puede observar el nivel de empleo generado por la industria textil en Ecuador en entre el período 2000 – 2015; además de su tasa de variación anual.

Respecto al nivel de empleo generado en el período de estudio, se puede ver claramente que en los quince años de estudio la cantidad de empleo industrial generada por el sector textil no presenta grandes variaciones positivas; por el contrario, presenta una gran volatilidad con tendencias a la baja. En el año 2000, el nivel de empleo dentro de la industria inicia con 16.109 empleados. Desde este año se puede ver que para 2011, el empleo crece, sin embargo, para el año 2012 vuelve a caer. Esta referencia sirve para entender la tendencia que tiene el nivel de empleo en esta industria: asciende y desciende de año a año.

En el año 2003, la cantidad de personal ocupado llega a los 17.048 empleados, siendo el año con mayor empleo entre 2000 y 2005. Entre los años 2004 y 2008, existe un nivel de empleo promedio de empleados que rodea los 16.362 empleados. A partir del año 2009, donde se observó anteriormente un incremento significativo de la producción textil, el empleo también aumentó pasando de 16.287 en el año 2008 a 18.191 empleados en el 2009. Los siguientes años continúa la misma tendencia de los anteriores años, en donde un año crece el nivel de empleo, pero en el siguiente decrece nuevamente. Cabe destacar que entre en año 2013 y 2014, el nivel de empleo se reduce de 18.703 a 17.899 empleados, y esta tendencia se mantiene hasta el año 2015, en donde el empleo llega a 16.095 empleados, siendo el año con el nivel de empleo más bajo del período 2000-2015. Esto tiene una justificación: para el año 2015 el nivel de producción textil cayó debido a un aumento significativo de las importaciones textiles, lo cual se tradujo en una reducción significativa del empleo.

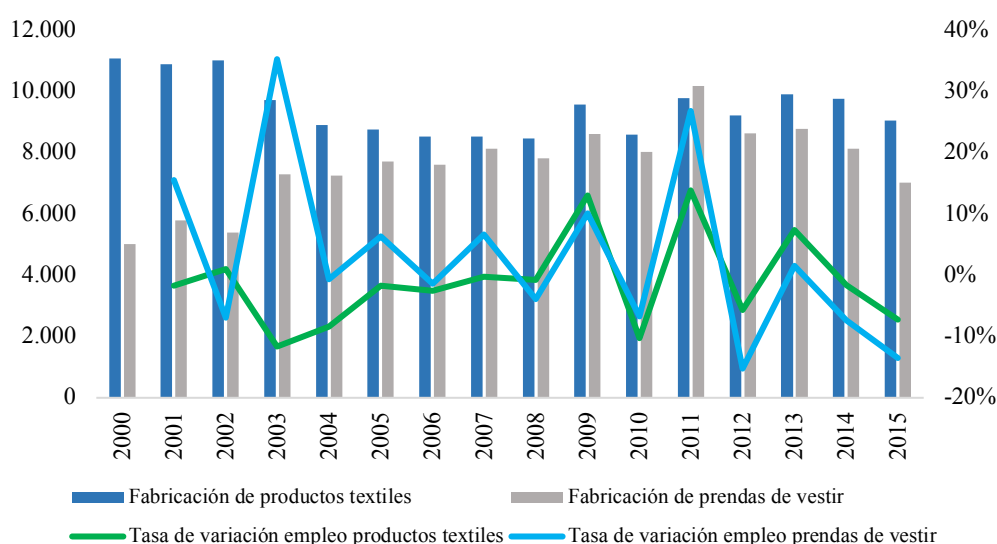
**Gráfico 17: Nivel de empleo y tasa de variación generada por la industria textil ecuatoriana**



**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

De igual manera, el nivel de empleo generado por cada subsector de la industria textil sigue esta misma tendencia de crecimiento. Como se puede observar en el gráfico N. 18, la fabricación de productos textiles es el subsector que más empleo genera, representando en promedio el 56% del empleo textil. Cabe destacar que este subsector ha perdido capacidad de generación de empleo respecto a la fabricación de prendas de vestir, debido a que, en el año 2000, la fabricación de productos textiles y prendas de vestir representaban el 68,84% y 31,16% respectivamente. Sin embargo, la fabricación de prendas de vestir ha presentado una tasa de crecimiento positiva respecto a personal ocupado entre los años 2000 y 2015; llegando a 2007 con un nivel de empleo de 51,19% y 48,81%; y para el año 2015 con 56,27% y 43,73% respectivamente para cada subsector.

**Gráfico 18: Nivel de empleo y tasa de variación generada por la industria textil ecuatoriana por ramas**



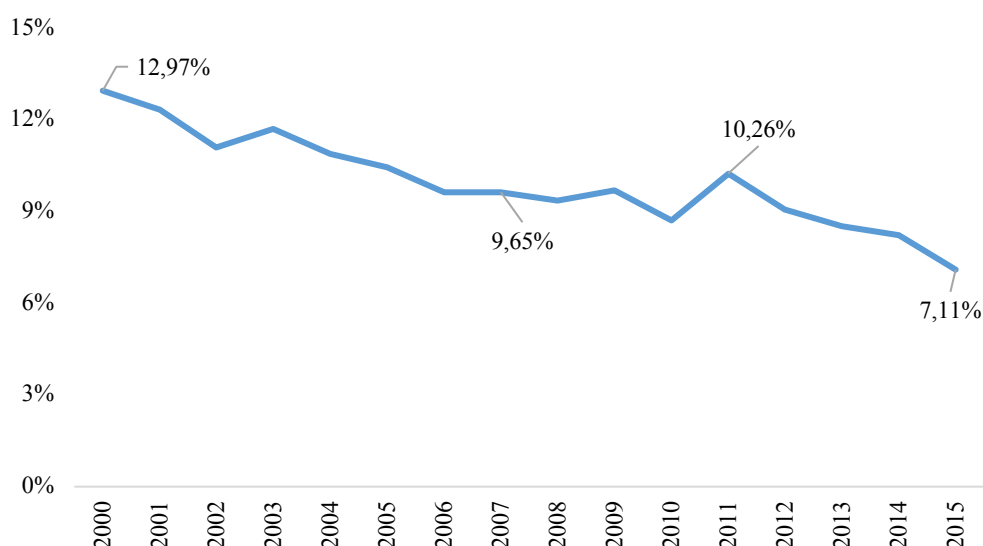
**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

El aporte que la industria textil ejerce sobre el empleo manufacturero es relevante, siendo el segundo sector con mayor generación de empleo, después de la industria de elaboración de productos alimenticios y bebidas, el mismo que siempre ha ocupado el primer lugar en cuanto a generación de empleo.

En el gráfico N. 19, se puede observar el nivel de participación de la industria textil ecuatoriana respecto a generación de empleo manufacturero para el período 2000 – 2015. Como se puede observar, en el año 2000, la industria representaba el 12,97% del empleo manufacturero. Sin embargo, con el transcurso de los años, el nivel de participación respecto al empleo se fue reduciendo. Esto se explica por la contracción y bajo nivel de crecimiento de la industria textil, por lo cual ha perdido relevancia económica comparado con otros sectores que han mantenido y han aumentado su importancia económica explicada por su aportación al PIB y generación de empleo.

La tendencia respecto a participación textil en cuanto a generación de empleo manufacturero es negativa, salvo con años donde la participación aumenta ligeramente. Para el año 2007, el sector textil representó el 9,62% de empleo; aumentando en el 2011 a 10,26% de participación, siendo el punto más alto desde el año 2005. Sin embargo, a partir de este año, el nivel de participación experimenta reducciones sustanciales, hasta llegar al 2015 con el 7,11% de participación en cuanto al empleo manufacturero.

**Gráfico 19: Participación de la industria textil en generación de empleo manufacturero**



**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC

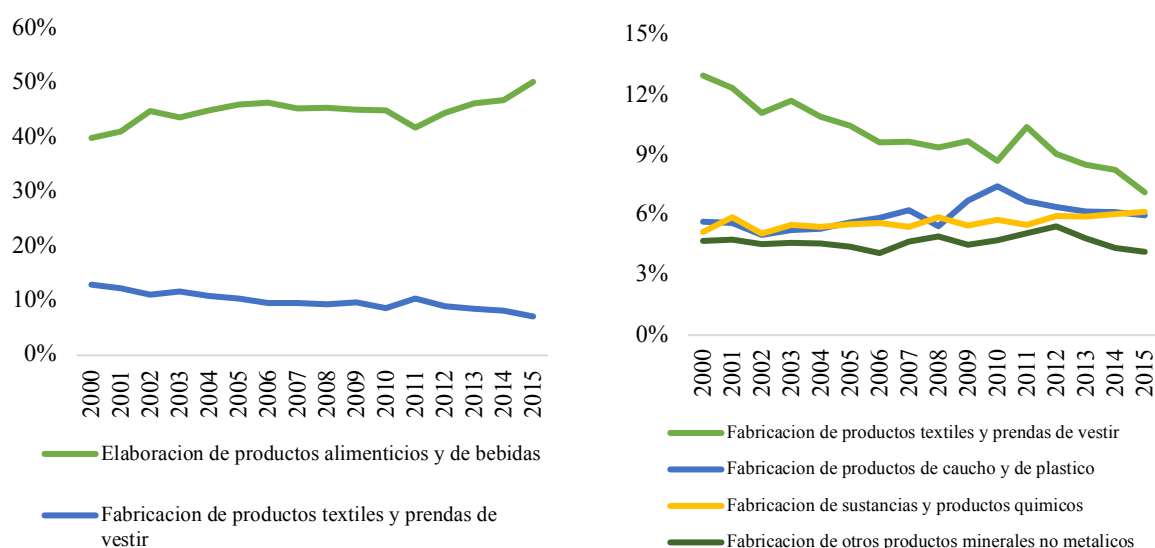
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Con el fin de realizar una comparación sobre el empleo generado por las industrias manufactureras, en el gráfico N. 20, se puede visualizar la participación de las cinco mayores industrias respecto a la generación de empleo dentro del sector industrial manufacturero ecuatoriana en el período 2000-2015. Dentro del análisis comparativo interindustrial, se puede destacar que la industria de elaboración de productos alimenticios y bebidas ocupa el primer lugar en cuanto a generación de empleo, con una tasa promedio de participación en el empleo del 44,88% durante los quince años de estudio, el mismo que ha venido en constante crecimiento, salvo con algunos años en donde su participación se redujo.

En segunda ubicación, y muy lejos en cuanto a nivel de participación, se encuentra la industria textil. Esta industria ocupa el segundo lugar en todos los años del período 2000-2015; sin embargo, se puede observar que año a año su nivel de participación decrece en lugar de aumentar. Presenta una tasa de participación promedio de empleo industrial del 10% en los quince años de estudio, la misma que tiende a la baja. La tercera y cuarta posición la disputan las industrias de fabricación de productos de caucho y plástico y la fabricación de sustancias y productos químicos. Estas presentan una tasa de participación promedio del 5,98% y 5,65%, respectivamente.

Como se puede concluir, el nivel de participación de las industrias sobre el empleo manufacturero se concentra altamente en la primera industria, quedando el resto con una baja participación, la misma que, en casos como el de la industria textil, en lugar de fortalecerse y crecer, van disminuyendo principalmente a causa del decrecimiento de la misma industria, las mismas que no crecen, sino por el contrario, van quedando relegadas y pierden importancia económica.

**Gráfico 20: Participación de las cinco mayores industrias sobre el empleo manufacturero**



**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

En este apartado se puede observar la importancia de la industria textil ecuatoriana respecto a la generación de empleo manufacturero. A pesar de que, año a año, la cantidad de empleo en el sector textil se reduce significativamente como se pudo observar en los anteriores gráficos, esta industria se ha mantenido en segunda ubicación, superada ampliamente por la industria de elaboración de alimentos y bebidas. El problema de la disminución del empleo en el sector textil se da por la caída de los niveles de producción de la industria, por lo cual las fábricas optan por reducir su nómina. La caída de la producción se genera a causa de un aumento de las importaciones textiles y contrabando, los mismos que han afectado a la industria especialmente en los últimos cinco años dentro del período de estudio.

## Flujo comercial

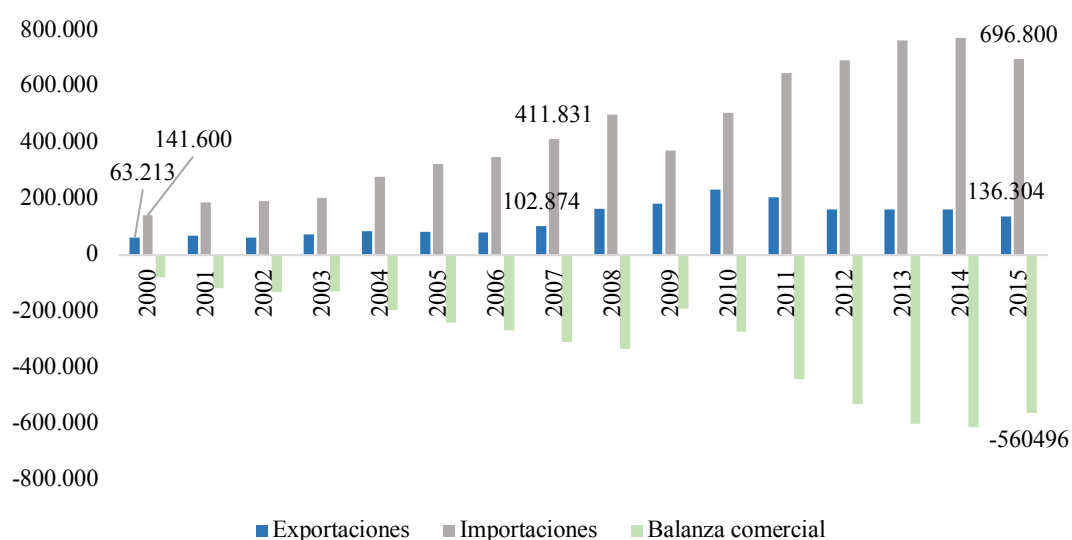
La relación comercial de productos textiles y prendas de vestir en Ecuador ha variado considerablemente en el período 2000 – 2015. Sin embargo, la balanza comercial textil del país es netamente deficitaria en todos los años de estudio, debido a la gran cantidad de productos importados provenientes especialmente de países asiáticos que ingresan al país con un costo muy bajo, lo cual los hace muy competitivos dentro del mercado nacional.

En el gráfico N. 21, se pueden observar las exportaciones e importaciones textiles y la balanza comercial de este sector para Ecuador entre el año 2000 y 2015. Realizando un análisis general, se puede observar claramente que en todos los años de estudio las importaciones sobrepasan considerablemente a las exportaciones textiles, teniendo en algunos años una relación importaciones/exportaciones de 2 a 1 y hasta de 4 a 1. En el año 2000, las exportaciones e importaciones bordean los 63.213 y 141.600 miles de dólares, respectivamente. Para el año 2007, el año medio dentro del período de estudio, las exportaciones e importaciones alcanzan los 102.874 y 411.831 miles de dólares, respectivamente.

Finalmente, en el año 2015, 136.304 y 696.800 miles de dólares son las exportaciones e importaciones textiles en Ecuador.

A breves rasgos, se puede observar claramente cómo mientras las importaciones crecen rápidamente de año a año, las exportaciones no siguen esta misma tendencia.

**Gráfico 21: Exportaciones e importaciones textiles\***



\* Datos a valor corriente en miles USD

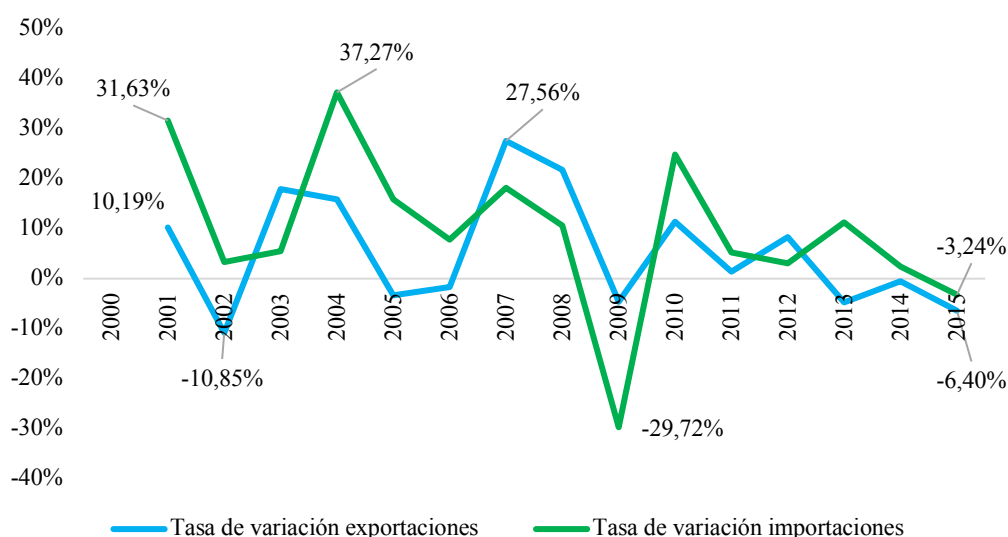
**Fuente:** Cuentas Nacionales, INEC

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

En cuanto al nivel de crecimiento interanual, existe volatilidad en algunos años en cuanto a crecimiento y decrecimiento de exportaciones e importaciones; como se puede observar en el gráfico N. 22. En el período 2000 – 2005, las importaciones crecen en promedio al 18,73%, mientras las exportaciones crecen al 5,96%. En el período 2006 – 2010, las exportaciones tienen un significativo auge, por lo cual supera al nivel de crecimiento de las importaciones, con el 10,86% comparado con el 6,35% de las importaciones. Esto se debe a que, en los años 2007 y 2008, las exportaciones crecieron en un 27,56% y 21,74%, respectivamente; a causa de un fomento a las exportaciones por parte del gobierno.

En el período 2011 – 2015, las exportaciones decrecen especialmente a partir del 2013, llegando a una tasa de crecimiento promedio del -0,41%. Por su lado, las importaciones crecen, pero a un nivel bajo, con una tasa promedio del 3,76% de crecimiento en los 5 últimos años de estudio; esto tiene una justificación: la implementación de salvaguardias en 2015, donde las importaciones se reducen en -3,24%.

**Gráfico 22: Tasa de variación de exportaciones e importaciones textiles\***



\*Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC

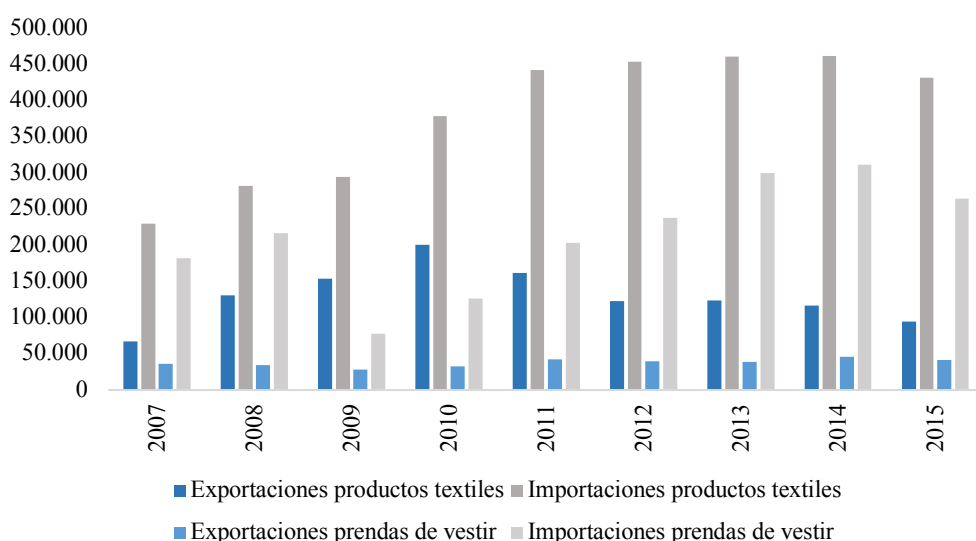
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Para un análisis más desagregado del flujo de comercio exterior de la industria textil, en el gráfico N. 23, se presenta a las exportaciones e importaciones de sus dos subsectores: fabricación de productos textiles y de prendas de vestir, desde el año 2007<sup>48</sup> hasta 2015. Respecto a las exportaciones, la producción de productos textiles es el subsector que más exporta, representando en promedio el 76,44% de las exportaciones textiles en el período 2007 – 2015.

Por su lado, las exportaciones de prendas de vestir representan en promedio el 23,67% de las exportaciones textiles. En cuanto a las importaciones, de igual manera, los productos textiles son quienes abarcan el mayor volumen, representando en promedio el 64,77% las de importaciones textiles entre 2007 y 2015. Las importaciones de prendas de vestir representan el 35,23% en promedio para este período.

<sup>48</sup> Se realiza el análisis por subsector desde 2007, porque a partir de este año el BCE presenta estadísticas desagregada por subsector. Antes de este año solo se presenta una estadística general de las industrias.

**Gráfico 23: Exportaciones e importaciones textiles por subsector\***



\*Datos a valor corriente en miles USD

**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

La tasa de variación de exportaciones e importaciones presentan volatilidad entre 2007 y 2015, como se puede observar en el gráfico N. 24.

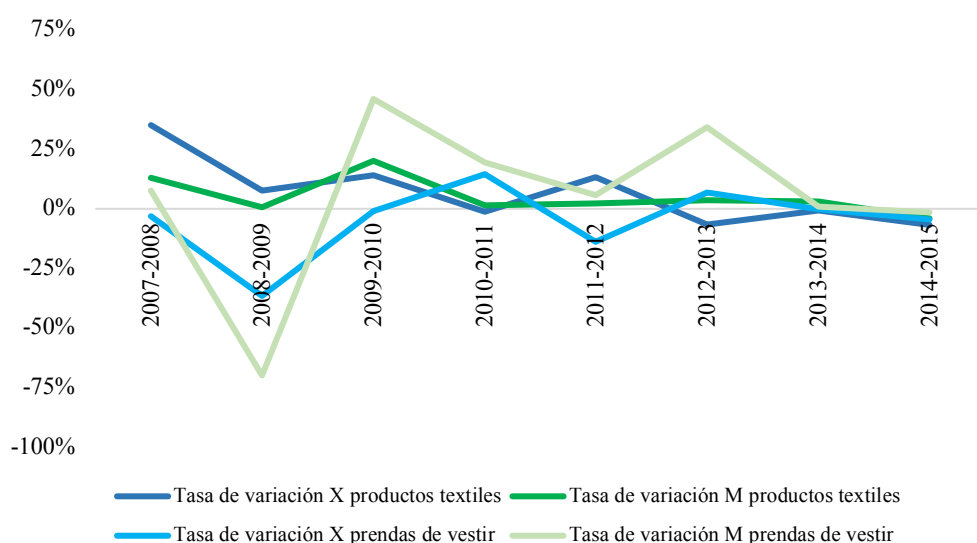
En cuanto a las exportaciones de productos textiles, entre el año 2007 hasta 2010, presentaron un significativo crecimiento. Entre 2007 y 2008, las exportaciones alcanzan un nivel de crecimiento del 35,07%. Para los siguientes años, hasta el 2010, la tasa de crecimiento fue positiva, aunque no en los mismos niveles del período 2007-2008- Sin embargo, a partir del año 2011, las exportaciones empiezan a decrecer constantemente, disminuyendo en -6,72% en el 2013, pero recuperándose levemente en 2014. Por su lado, las importaciones de este subsector, mantienen un constante nivel de crecimiento de año a año, siendo el 2010 el año donde más crecieron las importaciones, en un 14,52%. Las importaciones de este subsector solamente decrecieron en 2015 como resultado de la implantación de salvaguardias por parte del gobierno en este año.

En el período 2007 – 2015, las exportaciones de prendas de vestir presentan una tendencia inversa a la de los productos textiles. Entre 2007 y 2015, el nivel de exportaciones se reduce, llegando a decrecer al -36,53% en el año 2009, siendo su punto más bajo en todo el período de estudio. Para el año 2011 y 2013 se presentan niveles de recuperación del 14,52% y 6,91% respectivamente, pero en el resto de años se mantienen niveles negativos de exportación.

En cuanto a las importaciones de este subsector, cabe destacar que presenta tasas de crecimiento mucho mayores a las exportaciones e importaciones de productos textiles y exportaciones de prendas de vestir. A pesar de que para el año 2009 las importaciones experimentan una considerable reducción del -69,87%, a partir del año 2010, empiezan a crecer constante y considerablemente. En 2010, su nivel de crecimiento es del 46,03% respecto al año anterior; esta tendencia positiva de crecimiento se mantiene hasta 2014. En 2015, las importaciones experimentan una reducción mínima del -1,39% a causa de las salvaguardias.

Cabe destacar que, a pesar de que los niveles de crecimiento de exportaciones e importaciones entre subsectores varían, la tendencia de crecimiento y reducción en muchos de los casos se mantiene.

**Gráfico 24: Tasa de variación de exportaciones e importaciones textiles por subsector\***



\* Datos a valor constante en miles USD 2007

**Fuente:** Encuesta de Manufactura y Minería, INEC

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

En este apartado, se puede observar el flujo de exportaciones e importaciones textiles en Ecuador en el período 2000 – 2015. Claramente se observa que las importaciones sobrepasan significativamente a las exportaciones, por lo cual la balanza comercial textil es deficitaria en todos los años dentro del período de estudio. El nivel de crecimiento de las exportaciones textiles es bajo, mientras que el de las importaciones se mantiene en constante crecimiento, salvo con el último período, donde la implantación de salvaguardias frenó el ingreso de productos textiles importados. A modo de conclusión, se puede destacar que el problema comercial del sector textil se debe al bajo nivel de exportaciones; por lo cual, una manera de mitigar este problema es un mayor fomento de las exportaciones, enfocadas en productos de calidad, ya que, a nivel de precios, los productos ecuatorianos no son competitivos en el mercado internacional.

En este capítulo, se puede observar la importancia económica e histórica de la industria textil ecuatoriana en el período 2000 – 2015. Se pudo observar que, históricamente, la industria textil ha sido relevante para la economía del país en todos los períodos históricos de la nación. Respecto a la incidencia de la industria textil en la economía nacional, se destaca el aporte al PIB industrial que este sector presenta, además de la cantidad de empleo que genera; siendo así la quinta industria que aporta al PIB industrial y la segunda respecto a la generación de empleo. Sin embargo, cabe recalcar que el bajo nivel de crecimiento del sector, explicado por su nivel de producción, presenta una constante volatilidad, donde los períodos de decrecimiento son los que más destacan dentro del ciclo, lo cual constituye un problema para un sector histórica y económicamente relevante para el país.



## ***Capítulo 2: Concentración Industrial en la Industria Textil Ecuatoriana***

Con el fin de identificar la estructura y el nivel de concentración de la industria textil ecuatoriana en el período 2007-2015, se procederá a realizar una breve descripción del sector: empresas por tamaño, localización geográfica y tipo de actividad. Posteriormente, se procede con el cálculo del índice de Herfindahl-Hirschman, índice de concentración de las cuatro mayores empresas e indicador de Números equivalentes de Mercado; además del diagnóstico de los indicadores.

El tipo de investigación que se emplea en este capítulo es de tipo descriptivo y se emplea un método cuantitativo de investigación.

### ***Análisis de la estructura de la industria textil ecuatoriana***

A modo de introducción del cálculo de los indicadores de concentración de la industria textil ecuatoriana, se realiza un análisis de las empresas que la componen, las mismas que se las clasifica según la CIIU en dos:

- C13: Fabricación de productos textiles
- C14: Fabricación de prendas de vestir

En el Anexo A, se puede encontrar a las empresas pertenecientes a cada subsector CIIU (C13 y C14) para el año 2015, según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2015).

En base al Anexo A, se puede destacar lo siguiente:

Para el año 2015, existen 173 empresas manufactureras que se dedican a la elaboración de productos textiles y 203 empresas que fabrican prendas de vestir. Las empresas se especializan en la producción de bienes específicos, según la clasificación CIIU. Estas empresas serán utilizadas para el cálculo de los indicadores de concentración industrial entre el período 2007 – 2015.

A continuación, se presenta la clasificación de las empresas pertenecientes a la industria textil ecuatoriana entre el período 2007 – 2015 según su tamaño por ingresos totales, localización geográfica y tipo de actividad según la clasificación CIIU.

### **Clasificación de empresas**

Para el análisis de clasificación de empresas textiles, se ha procedido a seleccionar tres años de estudio: 2007, 2010 y 2015. La selección de estos años se ha dado con el fin de tener una visualización de cómo la estructura de la industria textil ecuatoriana ha variado entre los años de estudio, respecto a su tamaño, localización geográfica por provincias y el tipo de actividad que desempeñan según la clasificación CIIU.

## Por tamaño

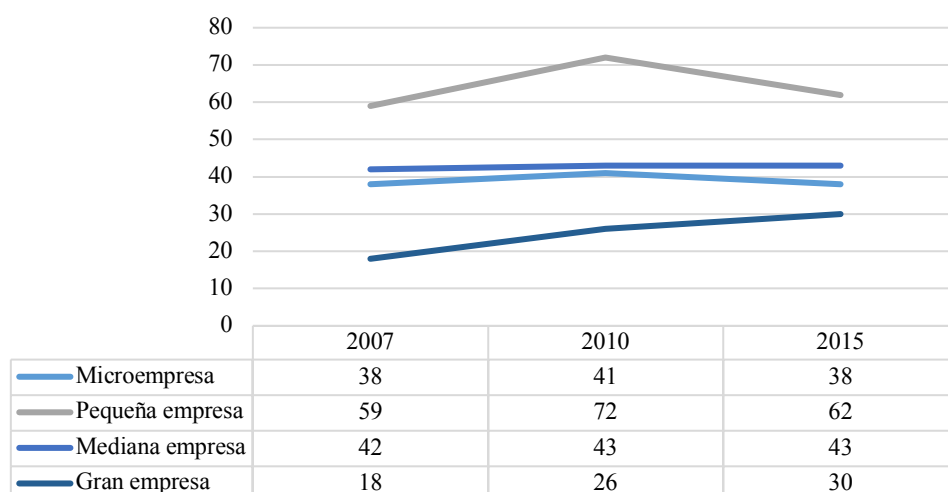
Para clasificar a las empresas por tamaño, según el monto de ingresos totales, se procedió a usar la normativa que establece los parámetros para determinar el tamaño de las compañías, propuesto por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2010). En ésta, se establece lo siguiente:

- Micro empresa: Unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares USD.
- Pequeña empresa: Unidad productiva que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1.000.000,00) de dólares USD.
- Mediana empresa: Unidad productiva que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1.000.001,00) y cinco millones (USD 5.000.000,00) de dólares USD.
- Gran empresa: Unidad productiva que tiene 200 trabajadores en adelante y un valor de ventas o ingresos brutos anuales de cinco millones uno (USD 5.000.001,00) de dólares USD en adelante.

(Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2010)

En el gráfico N. 25, se presenta el número de compañías de productos textiles según su tamaño. La pequeña empresa prevalece en cantidad de empresas productoras con 64 empresas en promedio en los tres años de estudio. Le siguen la mediana y microempresa, con un promedio de 43 y 39 empresas respectivamente. Por último, se encuentra la gran empresa, con un número promedio de 25 empresas. Cabe recalcar que, el número de empresas pertenecientes a la gran empresa han ido en constante crecimiento con el pasar de los años; a diferencia de la micro, pequeña y mediana empresa, las mismas que han mantenido o reducido su número de empresas.

**Gráfico 25: Número de empresas productoras de productos textiles según su tamaño**

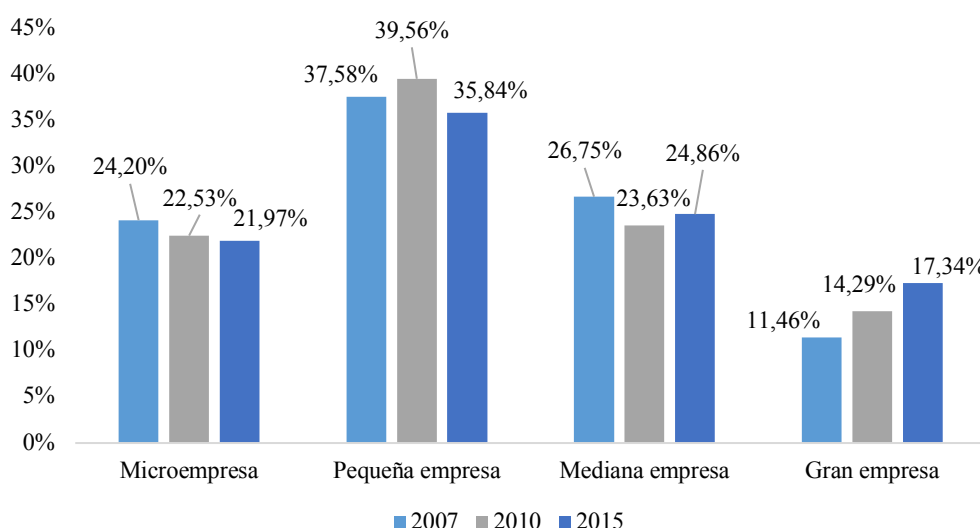


**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

En el gráfico N. 26, se presenta el nivel de participación de las empresas de productos textiles según su tamaño. Se puede observar que, en los años de estudio (2007, 2010, 2015), las compañías pertenecientes a la pequeña empresa prevalecen respecto a las otras con un nivel de participación promedio del 37,66%. Seguidamente se encuentra la mediana empresa y la microempresa, con un nivel de participación en promedio para los tres años del 25,08% y 22,90%; respectivamente. Finalmente, se encuentra la gran empresa con una participación promedio del 14,36%.

**Gráfico 26: Nivel de participación de empresas productoras de productos textiles según su tamaño**



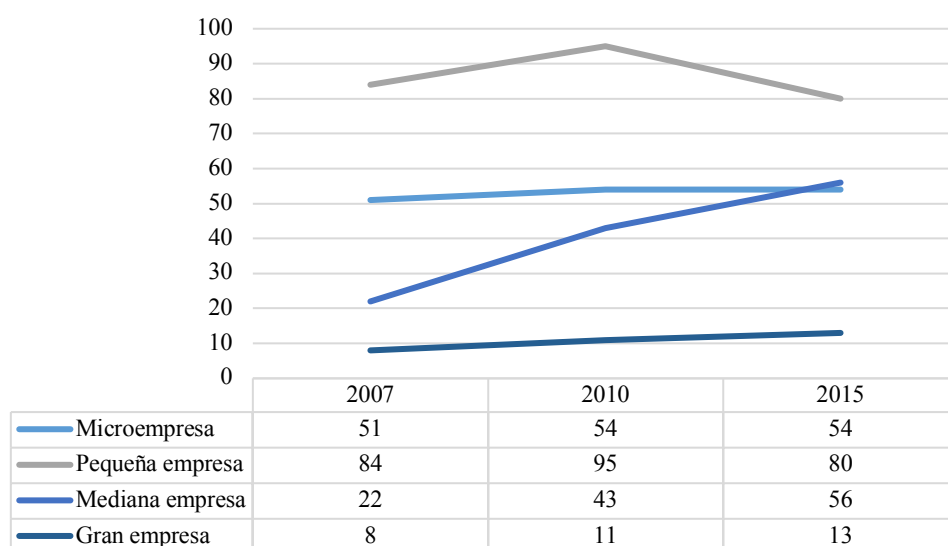
**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

En el gráfico N. 27, se presenta el número de compañías productoras de prendas de vestir según su tamaño. La pequeña empresa prevalece en cantidad de empresas productoras con 86 empresas en promedio. En segundo lugar, se encuentra la microempresa con un número promedio de 53 empresas. La mediana empresa presenta 40 empresas en promedio y, por último, 11 empresas componen a la gran empresa en promedio.

Respecto a la tendencia de crecimiento del número de empresas que componen el subsector de producción de prendas de vestir, la mediana empresa ha crecido en número de compañías que la componen, al igual que la gran empresa. Por otra parte, la microempresa ha mantenido su número de empresas y la pequeña empresa ha visto una reducción de las empresas.

**Gráfico 27: Número de empresas de prendas de vestir según su tamaño**

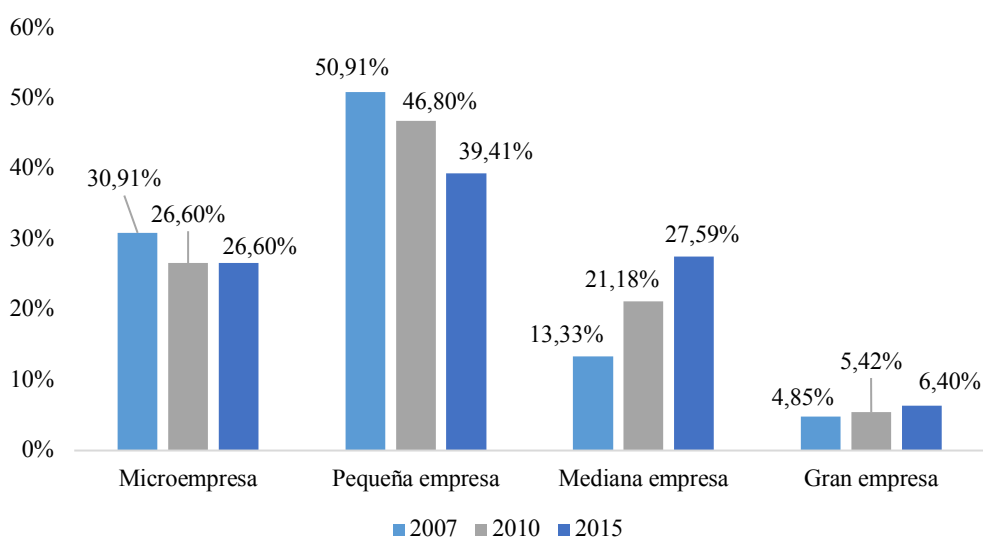


**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

En el gráfico N. 28, se presenta el nivel de participación de las empresas productoras de prendas de vestir, según su tamaño. Se puede observar que en los tres años de estudio: 2007, 2010 y 2015, las compañías pertenecientes a la pequeña empresa prevalecen respecto a las otras con aproximadamente el 45,71% de participación en promedio. La microempresa ocupa el segundo sitio de participación, con un nivel de participación en promedio de 28,04%. Seguidamente, se ubica la mediana empresa con el 20,70% de participación en promedio; y finalmente, se encuentra la gran empresa con el 5,55% de participación.

**Gráfico 28: Nivel de participación de empresas productoras de prendas de vestir según su tamaño**



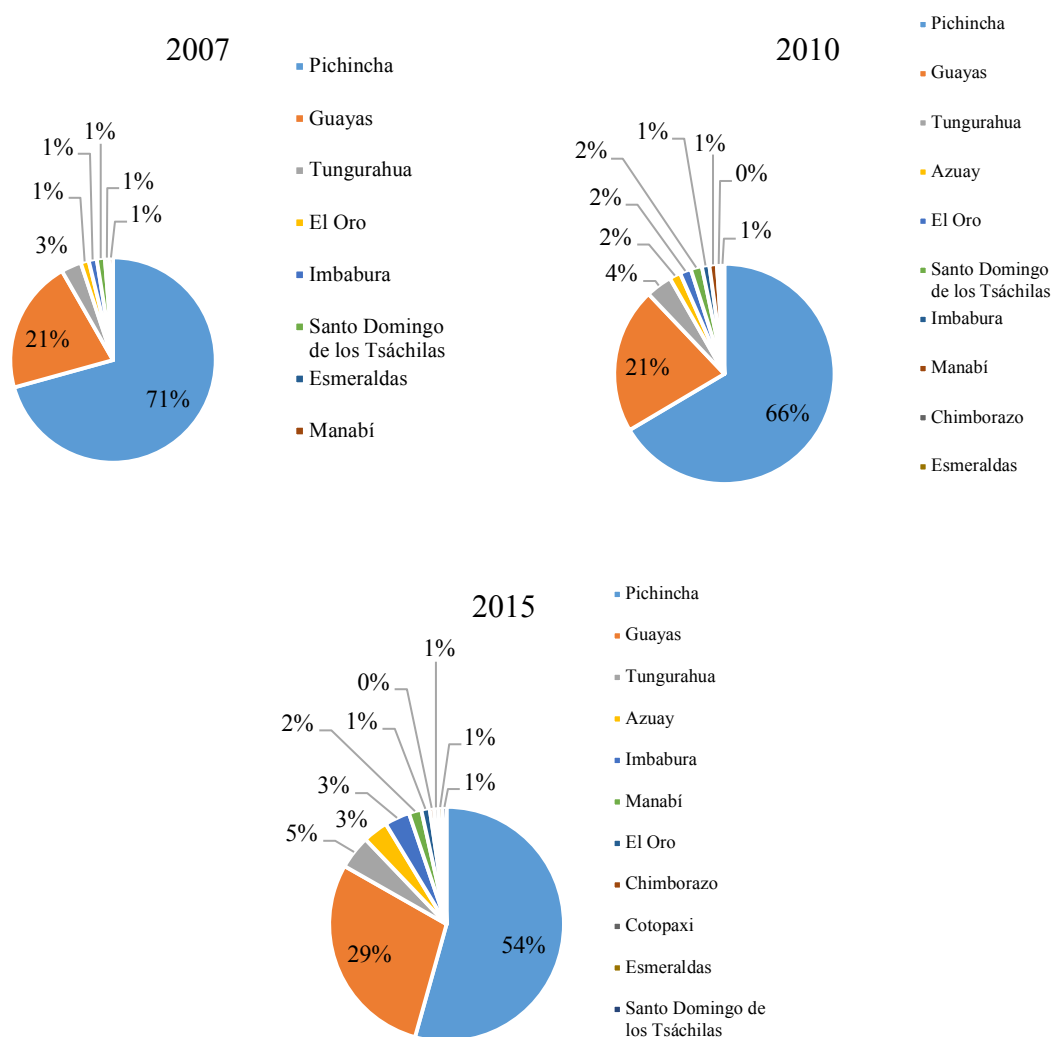
**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

## Por localización geográfica

Se ha realizado la categorización de las empresas pertenecientes a la industria textil ecuatoriana por provincias, según su subsector de producción: empresas de producción de productos textiles (C13) y productoras de prendas de vestir (C14), para los años 2007, 2010 y 2015.

**Gráfico 29: Localización de empresas productoras de productos textiles por provincia**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

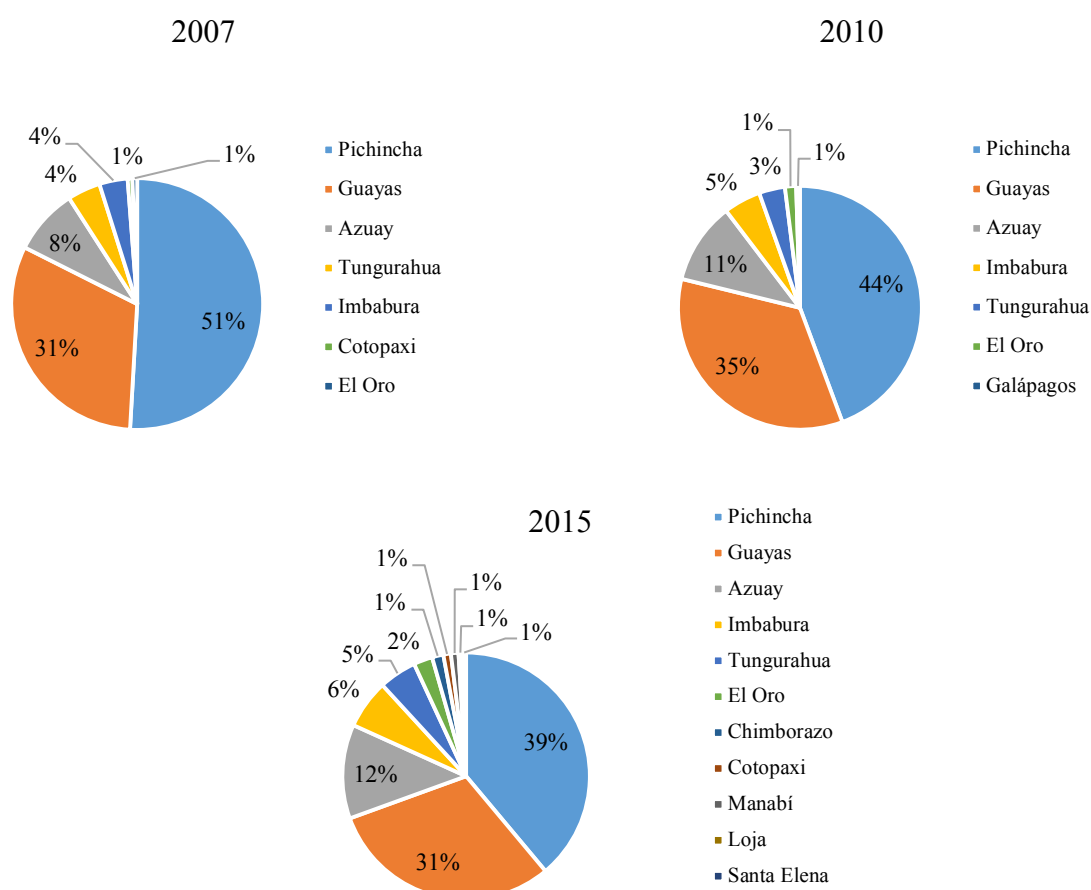
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Históricamente, la fabricación de productos textiles (hilos, tejidos, telas) en Ecuador se ha situado principalmente en las provincias de la Sierra centro y norte. Como se observa en el gráfico N. 33, las provincias de Pichincha, Guayas y Tungurahua son las principales productoras con un 91,51% de participación promedio en los años 2007, 2010 y 2015. Esto presenta una clara idea de que esta actividad se encuentra concentrada geográficamente, principalmente en Pichincha (63,84% de participación

promedio) la cual, desde la época colonial, ha acogido a empresas dedicadas a la producción de tejidos, hilos, telares.

Otras provincias como El Oro, Imbabura, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas, Manabí, Chimborazo y Cotopaxi también albergan a varias compañías dedicadas a la fabricación de productos textiles.

**Gráfico 30: Localización de empresas productoras de prendas de vestir por provincia**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

Respecto a la localización geográfica de las empresas dedicadas a la producción de prendas de vestir, se encuentran estrechamente relacionadas con las provincias que albergan a empresas que fabrican productos textiles. Así, las provincias de Pichincha, Guayas y Azuay ocupan los primeros sitios, con un 87,45% de participación promedio para los años 2007, 2010 y 2015. Seguidamente, las provincias de Tungurahua e Imbabura albergan en promedio al 9,19% de las empresas que producen prendas de vestir. También existen varias empresas productoras en otras provincias como Cotopaxi, El Oro, Galápagos, Chimborazo, Manabí, Loja y Santa Elena.

## Por tipo de actividad

Dentro de cada subsector de la industria textil: fabricación de productos textiles (C13) y prendas de vestir (C14), existen actividades específicas de producción. A continuación, se clasifica a las empresas de acuerdo a su tipo de actividad.

Respecto al sector de fabricación de productos textiles, éste abarca 22 actividades específicas, las mismas que se observan a continuación en el Cuadro N. 4.

**Cuadro N. 2: Actividades pertenecientes al subsector de fabricación de productos textiles**

Código	Descripción
C1392.01	Fabricación de artículos confeccionados con cualquier tipo de material textil, incluidos tejidos (telas) de punto y ganchillo: frazadas, mantas de viaje, sobrecamas, cobijas, edredones, ropa de cama, sábanas, mantelería, toallas y artículos de cocina acolchados, edredones, cojines, pufés, almohadas, sacos de dormir, artículos para el baño, etcétera, incluido tejidos para mantas eléctricas.
C1311.02	Hilatura y fabricación de hilados e hilos para tejeduría o costura, para el comercio o para procesamiento posterior, texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo de hilaturas filamentosas de toda clase de fibras animales, vegetales, sintéticas o artificiales.
C1312.01	Fabricación de tejidos (telas) anchos de algodón, lana cardada, lana peinada o seda, pelo fino de animales, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales.
C1392.02	Fabricación de accesorios confeccionados para el hogar: cortinas, cenefas, visillos.
C1394.01	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes e hilos de fibras textiles o de cintas o similares, estén o no impregnados, revestidos, cubiertos o forrados con caucho o plástico.
C1311.01	Actividades de operaciones preparatorias de fibras textiles: devanado y lavado de seda, desengrase, carbonización y teñido de vellón, cardado y peinado de toda clase de fibras animales, vegetales, artificiales.
C1313.01	Servicio de blanqueo y teñido de fibras, hilados, tejidos (telas) y artículos textiles, incluido prendas de vestir: pantalones vaqueros (jeans) etcétera, realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.
C1393.01	Fabricación de recubrimientos para pisos de materiales textiles: tapices, alfombras, esteras, recuadros de moqueta (alfombra).
C1312.09	Fabricación de otros tejidos (telas) anchos de lino, ramio, cáñamo, yute y fibras blandas y de hilados especiales, tejidos de fibra de carbono e hilos arámidos, tejidos que imitan las pieles finas, etcétera.
C1313.04	Servicio de estampado serigráfico de productos textiles y prendas de vestir, realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.
C1313.02	Servicio de apresto, calandrado, secado, vaporizado, encogimiento, perchado, remallado, sanforizado, mercerizado, plisado de textiles y artículos textiles, incluido prendas de vestir realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.
C1399.01	Fabricación de tejidos (telas) estrechos, incluidos los de urdimbre sin trama sujetos por una sustancia adhesiva: marbetes, insignias, etcétera; artículos de pasamanería: cordones de materiales textiles para zapatos, trencillas, borlas, madroños, tules y otros tejidos (telas) de mallas anudadas, de encaje y bordados, en piezas, tiras o motivos decorativos, tejidos (telas) de red y del tipo que se utiliza para la confección de visillos tricotados en máquinas Raschel o máquinas similares.

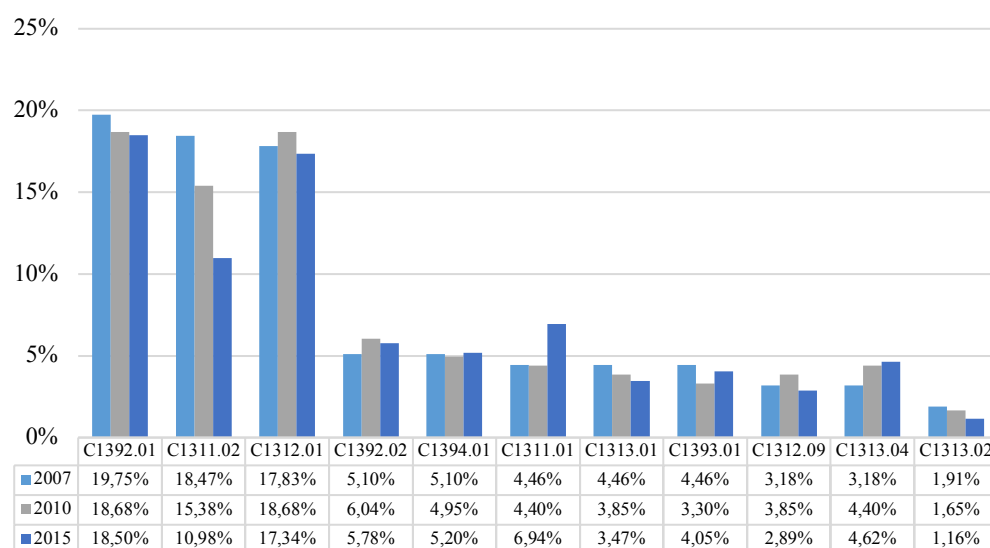
C1399.06	Fabricación de artículos textiles diversos: mechas de materiales textiles, camisas para mecheros de gas incandescentes y tejidos tubulares para su fabricación, mangueras, correas transportadoras y correa de transmisión (estén reforzados o no con metales u otros materiales), tela para tamices, tela de filtración, fieltro, etcétera.
C1312.02	Fabricación de tejidos (telas) aterciopelados y de felpilla, tejidos de rizo, tejidos de gasa, etc.
C1392.03	Fabricación de artículos de lona o encerados: tiendas de campaña, artículos de acampada, velas, toldos de protección contra el sol, carpas, fundas para embalar mercaderías, etcétera.
C1392.06	Fabricación de fundas (forros) o cobertores de asientos para automóviles, fundas para maquinarias, muebles, neumáticos, etcétera.
C1399.02	Fabricación de tejidos (telas) impregnados, revestidos, recubiertos o laminados con plástico.
C1399.03	Fabricación de hilados metalizados e hilados entorchados; hilos y cuerdas de caucho revestidos de materiales textiles; hilados y bandas textiles recubiertos impregnados, revestidos o forrados con caucho o plástico.
C1311.03	Fabricación de hilados de papel.
C1392.05	Fabricación de banderas, banderines, gallardetes, estandartes, etcétera.
C1394.02	Fabricación de mallas anudadas de cuerda, cordel o bramante: redes de pesca, defensas para bordos, cojines para descarga, eslingas, cuerdas y maromas con aros metálicos, etcétera, incluido fabricación de hamacas, bolsas de red para pelotas, redes para deportes, etcétera.
C1391.01	Fabricación de tejidos (telas) de punto o ganchillo: tejidos aterciopelados y de rizo, pieles de imitación de punto obtenidas mediante el tricotaje.

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos

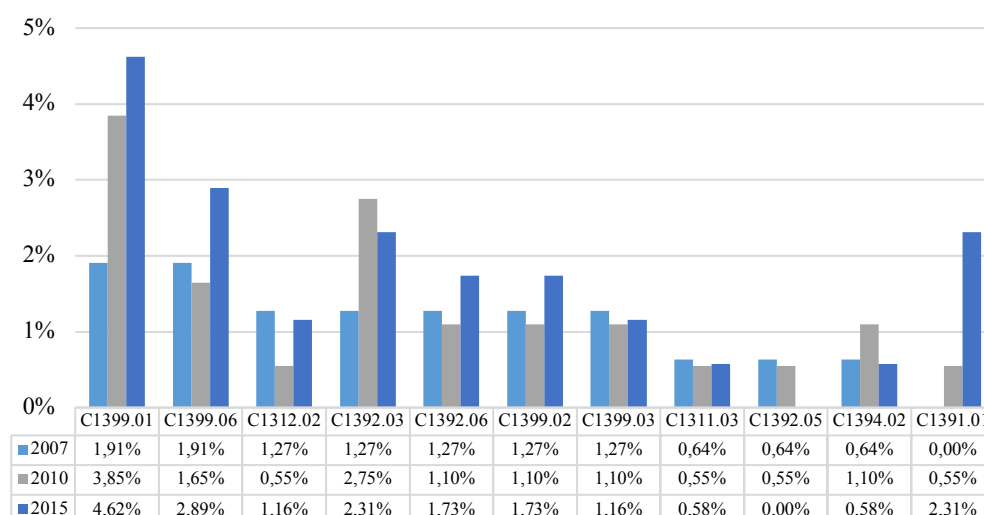
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

De estas 22 actividades, tres de ellas representan en promedio el 51,87% de las empresas del subsector. Estas actividades son: la fabricación de artículos confeccionados con cualquier tipo de material textil (C1392.01), hilatura y fabricación de hilados e hilos (C1311.02) y fabricación de tejidos anchos (C1312.01). A continuación, en el gráfico N. 31, se puede observar cómo se agrupan las empresas del subsector de fabricación de productos textiles, de acuerdo a cada tipo de actividad específico.

**Gráfico 31: Empresas productoras de productos textiles por subsector de actividad**







**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Cabe recalcar que tomando como referencia la información presentada en el gráfico N. 35, 20 de las 22 actividades pertenecientes a este subsector se mantienen en los años 2007, 2010, 2015. En algunas actividades el número de empresas aumentan o disminuyen, por lo cual su nivel de participación varía. Sin embargo, la empresa dedicada a la fabricación de banderas, banderines, gallardetes y estandartes (C1392.05) desaparece para el año 2015, perdiéndose esta actividad dentro del subsector. Al contrario, a partir del año 2010, aparecen empresas que se dedican a la fabricación de punto o ganchillo (C1391.01), dinamizando el sector.

Con respecto al sector de fabricación de prendas de vestir, éste abarca 9 actividades específicas, las mismas que se observan a continuación en el Cuadro N. 5

**Cuadro N. 3: Actividades pertenecientes al subsector de fabricación de prendas de vestir**

Código	Descripción
C1410.02	Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de telas no tejidas, entre otras, para hombres, mujeres, niños y bebés: abrigos, trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, faldas, calentadores, trajes de baño, ropa de esquí, uniformes, camisas, camisetas, etcétera.
C1410.01	Fabricación de prendas de vestir de cuero o cuero regenerado, incluidos accesorios de trabajo de cuero como: mandiles para soldadores, ropa de trabajo, etcétera.
C1410.04	Actividades de confección a la medida de prendas de vestir (costureras, sastres).
C1410.03	Fabricación de ropa interior y ropa de dormir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de encaje, etcétera, para hombres, mujeres y niños: panties, calzoncillos, pijamas, camiones, batas, blusas, slips, sujetadores, fajas, etcétera.
C1430.01	Fabricación de artículos de confección de punto y ganchillo: jerseys, suéteres, chalecos y artículos similares.
C1410.05	Fabricación de gorros y sombreros (incluido los de piel y paja toquilla).
C1430.02	Fabricación de medias, incluidos calcetines, leotardos y pantimedias.

C1410.09	Fabricación de otros accesorios de vestir: guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redecillas para el cabello, calzado de materiales textiles sin aplicación de suelas, etcétera, incluido la fabricación de partes de productos o prendas textiles.
C1420.01	Fabricación de artículos de piel (con pelo natural): prendas y accesorios de piel incluido los confeccionados con pieles alargadas, planchas, cuadrados, tiras, etcétera.

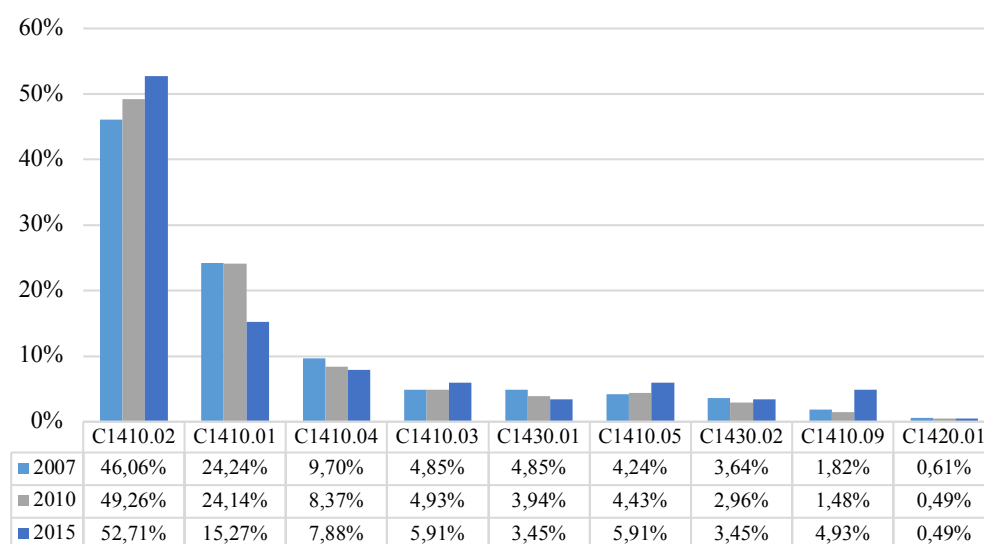
**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

De estas 9 actividades, tres de ellas representan en promedio el 79,21% de las empresas del subsector. Estas actividades son: fabricación de prendas de vestir de telas (C1410.02), fabricación de prendas de vestir de cuero (C1410.01) y actividades de confección a la medida de prendas de vestir (C1410.04); las mismas que se mantienen en las primeras posiciones en los años 2007, 2010 y 2015.

A continuación, en el gráfico N. 32, se puede observar cómo se agrupan las empresas del subsector de fabricación de prendas de vestir, de acuerdo a cada tipo de actividad específico.

**Gráfico 32: Empresas productoras de prendas de vestir por subsector de actividad**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Tomando como referencia la información que se presenta en el gráfico N. 36, el número de empresas de tres de las nueve actividades pertenecientes a este subsector experimentan un aumento durante el período 2007 – 2015, mientras que el resto de actividades experimentan una reducción del número de empresas que las componen. Ninguna actividad aparece ni desaparece en este subsector.

Como se ha podido observar, las empresas correspondientes a la industria textil ecuatoriana se subdividen en la fabricación de productos textiles (C13) y fabricación de prendas de vestir (C14). Éstas han sido clasificadas de acuerdo a tres aspectos, para tres años de estudio: 2007, 2010 y 2015. En primera instancia, se las clasificó por tamaño de acuerdo a sus ingresos anuales totales; lo cual las categorizó en:

micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. De acuerdo a esta clasificación, la mayoría de las empresas encajan en el grupo de las pequeñas empresas, con un 37,66% y 45,71% en promedio para cada subsector. Seguidamente se ubican las microempresas, con el 22,90% y 28,04% en promedio para cada subsector de participación de las empresas. En conclusión, entre estas dos categorías se aglutina el 60,56% y 73,74%, respectivamente, de las empresas para los tres años de estudio.

Seguidamente, se procedió a clasificar a las empresas de acuerdo a su ubicación geográfica de acuerdo a su provincia. Para ambos subsectores, las provincias de Pichincha (63,84% y 44,72% promedio) y Guayas (44,72% y 32,18% promedio) ocupan los primeros sitios, siendo las provincias con mayor número de empresas textiles en el país. Cabe recalcar que en la Sierra se concentra el 73,11% y 65,65% de las empresas para cada subsector respectivamente; por su lado, la región Costa abarca el 26,89% y 34,35% para cada subsector respectivamente.

Finalmente, cada subsector posee actividades específicas, por lo cual la última clasificación se la realizó por cada subactividad de cada subsector. Aquí se visualizó concentración de las empresas para tres subactividades del subsector C13 y dos subactividades del subsector C14.

## ***Índices de concentración industrial para la industria textil ecuatoriana: período 2007 - 2015***

La concentración industrial hace referencia a cómo se encuentra estructurada una industria, en este caso, la industria textil ecuatoriana. Mediante el estudio de la concentración industrial, se establece el número de empresas que constituyen al sector y la participación de cada una de ellas en dicha industria (Rodríguez, 2002).

Para determinar el nivel de concentración de la industria textil ecuatoriana, se procederá a utilizar tres indicadores de concentración para las empresas inscritas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para los años 2007 a 2015. Estos indicadores son: índice de Herfindahl-Hirschman, análisis de ventas de las cuatro mayores empresas e indicador de Números Equivalentes de Mercado; cada una con su respectivo análisis.

En primera instancia, se va a proceder a realizar el cálculo de los indicadores para cada subsector. Posteriormente, para un análisis más desagregado, se procederá a realizar el cálculo de los indicadores para cada actividad dentro de cada subsector.

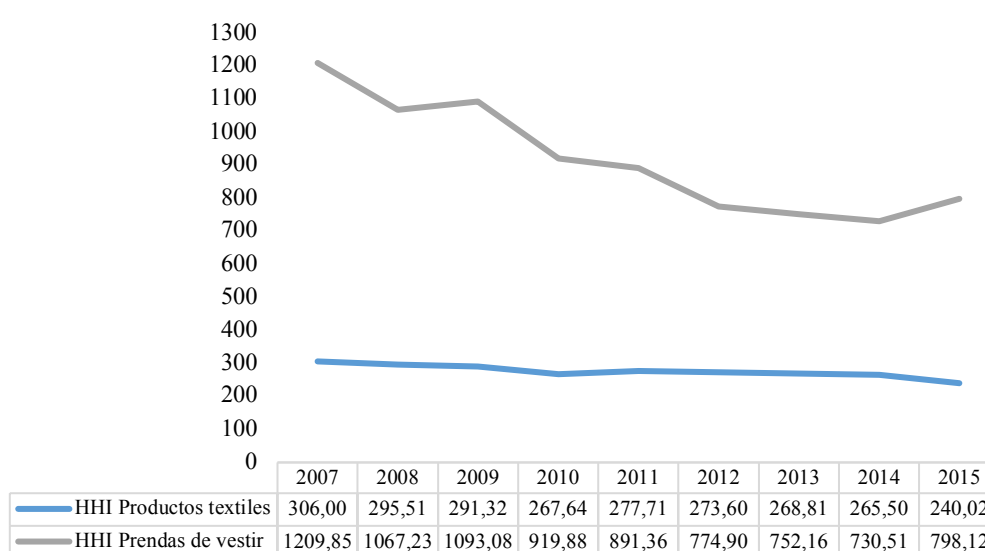
## Cálculo de índices de concentración por subsector textil

### Índice de Herfindahl – Hirschman (HHI) por subsector

Para la elaboración del índice de Herfindahl Hirschman (HHI) por subsector, se ha utilizado la información correspondiente a las empresas que pertenecen a los subsectores de fabricación de productos textiles (C13) y fabricación de prendas de vestir (C14) para los años 2007 a 2015.

A continuación, se presenta el gráfico N. 33, en donde se presenta los resultados obtenidos del cálculo de HHI por subsector.

**Gráfico 33: Índice de Herfindahl Hirschman por subsector textil**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

Con los resultados obtenidos, se puede determinar el nivel de concentración industrial de cada subsector de la industria textil ecuatoriana para el periodo 2007 – 2015:

- El subsector de fabricación de productos textiles (C13), presenta un *HHI entre 240,02 a 306 puntos*, lo cual nos indica que es un *subsector con bajo nivel de concentración en cada uno de los años del período de estudio*. Esto se debe a que el número de empresas existentes es alto: entre 153 a 192 empresas, las mismas que varían respecto a cada año. Además, cada una de las grandes empresas no representan más del 10% en promedio del total del sector, lo cual no genera un alto nivel de concentración en pocas empresas.
- El subsector de fabricación de prendas de vestir (C14), presenta un *HHI entre 730,51 puntos a 1.209,85 puntos*, lo cual indica un *moderado nivel de concentración, para los tres primeros años de estudio (2007, 2008, 2009)*. Sin embargo, a partir del cuarto año, el HHI disminuye, lo cual indica un *bajo nivel de concentración entre los años 2010 a 2015*. Esto se justifica, debido a que, si bien existe una empresa que abarca entre el 24% y 32% de participación aproximado

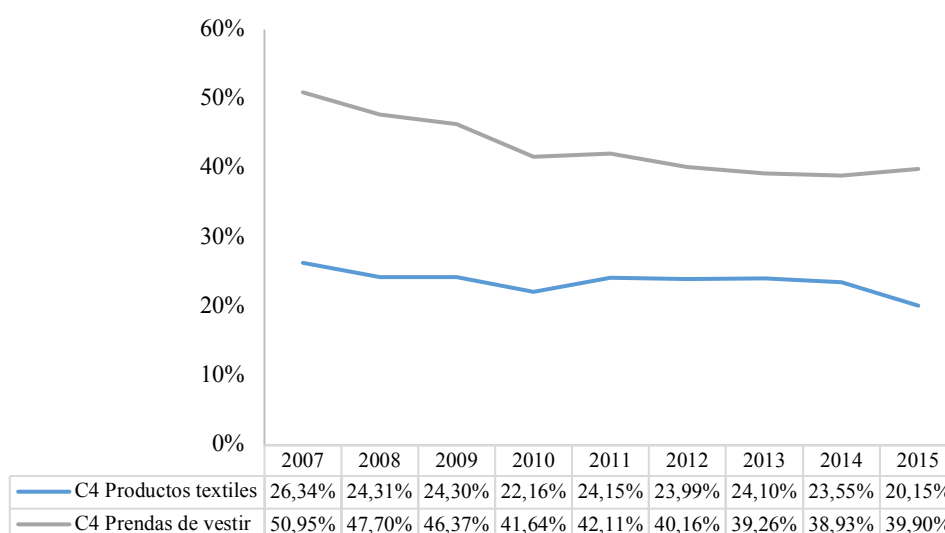
de los ingresos totales, este nivel disminuye de año a año, por lo cual el subsector empieza con concentración moderada, pero con el transcurrir de los años alcanza un nivel bajo de concentración. Además, el número de empresas que componen a este subsector es amplio: entre 164 a 225 empresas, dependiendo del año.

En conclusión, el nivel de concentración del subsector de fabricación de productos textiles es bajo, mientras que la concentración en el subsector de la fabricación de prendas de vestir se lo puede considerar entre medio-bajo.

### Índice de concentración de las cuatro mayores empresas por subsector

Para la elaboración del presente índice, se sintetiza la información de las cuatro mayores empresas por cada subsector (C13 y C14) para los años 2007 a 2015; además del cálculo del índice. A continuación, se presenta el gráfico N. 34, en donde se muestra los resultados obtenidos del cálculo del índice de concentración de las cuatro mayores empresas por subsector.

**Gráfico 34: Índice de concentración de las cuatro mayores empresas por subsector textil**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

Con los resultados obtenidos, se puede determinar que:

- Dentro del subsector de fabricación de productos textiles (C13), las cuatro mayores empresas concentran entre el 26,34% y 20,15% de los ingresos totales de todas las empresas correspondientes a este subsector entre los años 2007 a 2015. Con estos valores, se puede interpretar que este subsector presenta una industria competitiva ( $< 25\%$ ) en el período 2008 – 2015, y una concentración media ( $> 25\%$  y  $< 50\%$ ) solo para el año 2007.

- En el subsector de fabricación de prendas de vestir (C14), las cuatro mayores empresas concentran entre el 50,95% y 38,93% de ingresos totales de las empresas del subsector. Con estos datos, se interpreta que este subsector presenta un nivel de concentración mediana ( $> 25\%$  y  $< 50\%$ ) para el período 2008 – 2015. En 2007, las cuatro primeras empresas constituyen el 50,95% de los ingresos totales del sector, dejando un alto nivel de concentración en este subsector textil; sin embargo, a partir de 2008 el nivel de concentración pasa a ser medio.

A continuación, en el Cuadro N. 6 y N. 7, se presentan las cuatro mayores empresas de cada subsector.

**Cuadro N. 4: Cuatro mayores empresas pertenecientes al subsector de fabricación de productos textiles (C13)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Laminados y textiles Lamitex S.A.</b>	8,27%	8,31%	6,88%	6,96%	8,39%	8,45%	8,27%	8,96%	7,66%
<b>Tecnistamp Gasespol CEM</b>	6,27%	5,75%	8,43%	5,54%					
<b>Delltex Industrial S.A.</b>	6,11%	5,17%			5,12%	4,70%	4,58%	3,89%	
<b>Enkador S.A.</b>	5,68%	5,08%	4,49%	4,45%	5,09%	5,86%	6,67%	6,24%	4,29%
<b>Industria de soldaduras y metales Insomet C.L.</b>				5,21%	5,56%	4,97%	4,58%	4,47%	4,83%
<b>Tejidos Pintex S.A.</b>			4,50%						
<b>Fabrinorte Cia. Ltda.</b>									3,37%
<b>Cuatro mayores empresas C13</b>	26,34%	24,31%	24,30%	22,16%	24,15%	23,99%	24,10%	23,55%	20,15%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

**Cuadro N. 5: Cuatro mayores empresas pertenecientes al subsector de fabricación de prendas de vestir (C14)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Plasticaucho Industrial S.A.</b>	31,64%	29,41%	30,42%	27,80%	27,33%	25,01%	24,77%	24,22%	25,32%
<b>Empresas Pinto S.A.</b>	8,30%	8,14%	7,75%	6,20%	6,46%	6,58%	5,91%	4,94%	4,19%

<b>Ingesa S.A.</b>	6,40%	5,32%	4,11%						
<b>Textiles El Rayo S.A.</b>	4,62%	4,83%		4,06%	4,30%	4,46%	4,19%	4,51%	4,67%
<b>Confecciones recreativas Fibran Cia. Ltda.</b>			4,09%	3,58%	4,02%	4,11%	4,39%	5,26%	5,72%
<b>Cuatro mayores empresas C14</b>	50,95%	47,70%	46,37%	41,64%	42,11%	40,16%	39,26%	38,93%	39,90%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

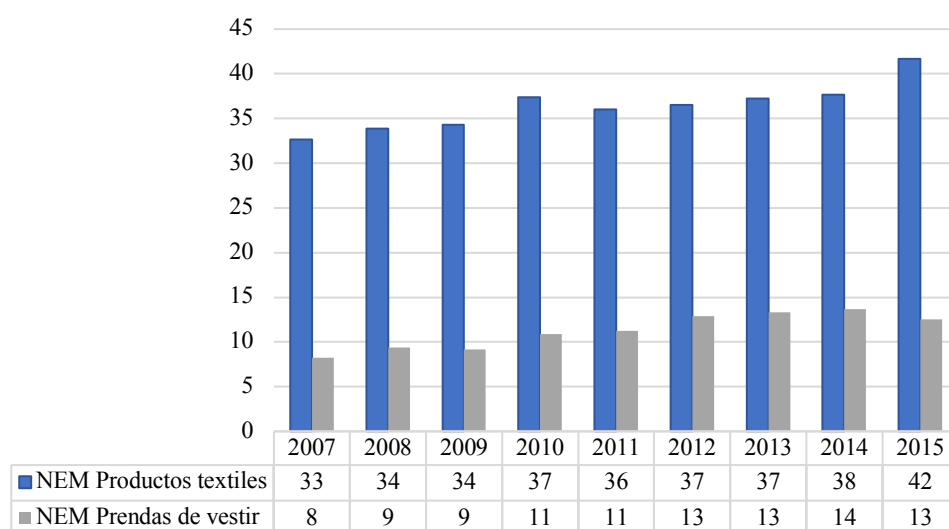
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

En conclusión, el subsector de fabricación de productos textiles presenta una industria competitiva, debido a que sus cuatro mayores empresas representan en promedio 23,67% en el período 2007 - 2015. Por su lado, el subsector de fabricación de prendas de vestir presenta un nivel de concentración media, debido a que sólo la primera empresa representa en promedio el 27,32% de los ingresos totales de todo el subsector.

### Indicador de Números equivalentes de mercado por subsector

A continuación, se presenta el gráfico N. 35, en donde se muestran los resultados obtenidos del cálculo del indicador de números equivalentes de mercado por subsector.

**Gráfico 35: Números equivalentes de mercado por subsector textil**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

Con los resultados obtenidos, se puede determinar que:

- Según el indicador NEM, para que el subsector de fabricación de productos textiles (C13) presente una estructura óptima, debería estar constituido por un número de 33 a 42 empresas del mismo tamaño, dependiendo del año de estudio. Los datos de estudio demuestran que este subsector textil se encuentra constituido por número de empresas que van entre 153 a 192, lo cual indica que existen pocas empresas grandes y una extensa cantidad de empresas pequeñas, dejando el poder de mercado a las más grandes.
- Para que el subsector de fabricación de prendas de vestir (C14) presente una estructura óptima, debería estar constituido por un número de 8 a 13 empresas del mismo tamaño, dependiendo del año de estudio, según el indicador NEM. Sin embargo, los datos de este subsector presentan que existen entre 164 y 225 empresas, lo cual genera un mayor nivel de concentración en las grandes empresas, dejando a pequeñas y microempresas con un bajo nivel de poder de mercado.

## **Cálculo de índices de concentración por actividad - subsector**

Para un análisis más desagregado, se procede a calcular los índices de concentración: HHI, C4 y NEM para cada una de las actividades que componen los subsectores textiles (C13 y C14). Para realizar este análisis, se procede a calcular cada indicador para todas las actividades textiles para los años 2007, 2010 y 2015<sup>49</sup>. Las interpretaciones de los resultados se los presenta a continuación, mientras que los datos se los presenta en el Anexo B.

### **Actividades pertenecientes al subsector de Fabricación de productos textiles (C13)**

**C1311.01: Actividades de operaciones preparatorias de fibras textiles: devanado y lavado de seda, desengrase, carbonización y teñido de vellón, cardado y peinado de toda clase de fibras animales, vegetales, artificiales.**

En el año 2015, existieron 12 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, la actividad presenta un  $HHI \geq 1.800$  y C4 entre el 81,10% y 97,97%, lo cual indica un *elevado nivel de concentración de esta actividad*.

**C1311.02: Hilatura y fabricación de hilados e hilos para tejeduría o costura, para el comercio o para procesamiento posterior, texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo de hilaturas filamentosas de toda clase de fibras animales, vegetales, sintéticas o artificiales.**

En el año 2015, existieron 19 compañías dedicadas a esta actividad; sin embargo, el número de empresas se ha reducido desde 2007, donde existían 29 empresas. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI entre 896 y 1.079 puntos y C4 entre el 49,90% y el 58,27%, lo cual se traduce en un *alto nivel de concentración*.

---

<sup>49</sup> Se ha seleccionado estos años como punto de corte y referencia para visualizar el desempeño de los indicadores de concentración de las actividades textiles a través del tiempo.



### **C1311.03: Fabricación de hilados de papel.**

En el año 2015, existe 1 compañía dedicada a esta actividad, lo cual indica que este mercado actúa como un monopolio. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, la actividad presenta un  $HHI = 10.000$  y C4 del 100%, lo cual indica que es un *mercado monopolístico*.

### **C1312.01: Fabricación de tejidos (telas) anchos de algodón, lana cardada, lana peinada o seda, pelo fino de animales, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales.**

En el año 2015, existen 30 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI < 1.000$  y C4 entre el 37,28% y 45,43%, lo que indica un *nivel medio bajo de concentración*.

### **C1312.02: Fabricación de tejidos (telas) aterciopelados y de felpilla, tejidos de rizo, tejidos de gasa.**

En el año 2015, existen 2 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y C4 del 100%, donde la primera concentra el 98,95% de participación de los ingresos, lo cual genera un *mercado duopólico, con un alto poder de mercado de la primera empresa*.

### **C1312.09: Fabricación de otros tejidos (telas) anchos de lino, ramio, cáñamo, yute y fibras blandas y de hilados especiales, tejidos de fibra de carbono e hilos arámidos, tejidos que imitan las pieles finas, etc.**

En el año 2015, existieron cinco compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y C4 entre 98,21% y 99,96. Cabe destacar que la primera empresa concentra el 61% de los ingresos totales, generando un *mercado oligopólico, liderado principalmente por dos grandes empresas*.

### **C1313.01: Servicio de blanqueo y teñido de fibras, hilados, tejidos (telas) y artículos textiles, incluido prendas de vestir: pantalones vaqueros (jeans) etcétera, realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.**

En el año 2015, existieron seis compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y C4 entre 85,83% y 93,03%, lo que genera un *alto nivel de concentración*. Entre las dos primeras empresas abarcan el 50% de los ingresos totales de las empresas pertenecientes a esta actividad textil, lo cual permite establecer que esta actividad presenta un *mercado duopólico*.

### **C1313.02: Servicio de apresto, calandrado, secado, vaporizado, encogimiento, perchado, remallado, sanforizado, mercerizado, plisado de textiles y artículos textiles, incluido prendas de vestir realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.**

En el año 2015, existieron dos compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 del 100%, lo cual indica un *elevado nivel de concentración industrial*. Se puede destacar que esta actividad presenta un *mercado oligopólico*.

**C1313.04: Servicio de estampado serigráfico de productos textiles y prendas de vestir, realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.**

En el año 2015, existieron ocho compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 90,90% y el 99,92%, generando un *alto nivel de concentración industrial* en esta actividad. Esta actividad presenta un *mercado oligopólico*.

**C1391.01: Fabricación de tejidos (telas) de punto o ganchillo: tejidos aterciopelados y de rizo, pieles de imitación de punto obtenidas mediante el tricotaje.**

En el año 2015, existieron cuatro compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 del 100%. Esto indica el *alto nivel de concentración industrial* presente en esta actividad, la misma que presenta un *mercado oligopólico*.

**C1392.01: Fabricación de artículos confeccionados con cualquier tipo de material textil, incluidos tejidos (telas) de punto y ganchillo: frazadas, mantas de viaje, sobrecamas, cobijas, edredones, ropa de cama, sábanas, mantelería, toallas y artículos de cocina acolchados, edredones, cojines, pufés, almohadas, sacos de dormir, artículos para el baño, etcétera, incluido tejidos para mantas eléctricas.**

En el año 2015, existieron 32 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 80,97% y el 83,14%, lo cual genera un *elevado nivel de concentración industrial* en esta actividad. Se demuestra que *éste mercado es de libre competencia, sin embargo, dos empresas concentran más del 55% de los ingresos totales* de las empresas pertenecientes a este sector.

**C1392.02: Fabricación de accesorios confeccionados para el hogar: cortinas, cenefas, visillos.**

En el año 2015, existieron diez compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 90,55% y el 96,80%, generando un *alto nivel de concentración industrial*. Esta actividad presenta un *mercado oligopólico*, destacando la primera empresa de esta actividad, la misma que abarca más del 45% de los ingresos totales de todas las empresas del sector.

**C1392.03: Fabricación de artículos de lona o encerados: tiendas de campaña, artículos de acampada, velas, toldos de protección contra el sol, carpas, fundas para embalar mercaderías, etcétera.**

En el año 2015, existieron cuatro compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre 99,94% y 100%, lo cual indica un muy alto nivel de concentración industrial. Esta actividad presenta un mercado oligopólico, y cabe destacar la concentración de la primera empresa, la cual aborda entre el 62,59% y el 75,83% de los ingresos totales de las empresas pertenecientes a este sector.

**C1392.05: Fabricación de banderas, banderines, gallardetes, estandartes, etcétera.**

Cabe destacar que para el año 2015, no existen empresas dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI = 10.000$  y un C4 del 100%, lo cual genera un *alto nivel de concentración industrial* en esta actividad, explicada porque este *mercado es de tipo monopolístico*.

**C1392.06: Fabricación de fundas (forros) o cobertores de asientos para automóviles, fundas para maquinarias, muebles, neumáticos, etcétera.**

Para el año 2015, existieron tres compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 del 100%, lo cual indica *alta concentración generada por la presencia de un oligopolio*.

**C1393.01: Fabricación de recubrimientos para pisos de materiales textiles: tapices, alfombras, estereras, recuadros de moqueta (alfombra).**

En el año 2015, existieron siete compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 94,93% y el 99,15%, lo cual indica un *alto nivel de concentración*.

**C1394.01: Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes e hilos de fibras textiles o de cintas o similares, estén o no impregnados, revestidos, cubiertos o forrados con caucho o plástico.**

En el año 2015, existieron nueve compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 84,19% y el 87,25%, que indica un *alto nivel de concentración industrial* en esta actividad. Esta actividad presenta un *mercado oligopólico*.

**C1394.02: Fabricación de mallas anudadas de cuerda, cordel o bramante: redes de pesca, defensas para bordos, cojines para descarga, eslingas, cuerdas y maromas con aros metálicos, etcétera, incluido fabricación de hamacas, bolsas de red para pelotas, redes para deportes, etc.**

En el año 2015, existe una compañía dedicada a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI  $> 1.800$  y un C4 del 100%, lo cual indica un alto nivel de concentración industrial en esta actividad, generado por la estructura duopolística del mercado.

**C1399.01: Fabricación de tejidos (telas) estrechos, incluidos los de urdimbre sin trama sujetos por una sustancia adhesiva: marbetes, insignias, etcétera; artículos de pasamanería: cordones de materiales textiles para zapatos, trencillas, borlas, madroños, tules y otros tejidos (telas) de mallas anudadas, de encaje y bordados, en piezas, tiras o motivos decorativos, tejidos (telas) de red y del tipo que se utiliza para la confección de visillos tricotados en máquinas Raschel o máquinas similares.**

En el año 2015, existieron ocho compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI entre 1577 y 6070 puntos y un C4 que va entre el 73,58% y el 100%, lo cual genera un *alto nivel de concentración industrial* en esta actividad.

**C1399.02: Fabricación de tejidos (telas) impregnados, revestidos, recubiertos o laminados con plástico.**

En el año 2015, existieron tres compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI  $> 1.800$  y un C4 del 100%, lo cual indica un *alto nivel de concentración industrial* en esta actividad, explicada por la *estructura oligopólica del mercado* de esta actividad.

**C1399.03: Fabricación de hilados metalizados e hilados entorchados; hilos y cuerdas de caucho revestidos de materiales textiles; hilados y bandas textiles recubiertos impregnados, revestidos o forrados con caucho o plástico.**

En el año 2015, existieron dos compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI  $> 1.800$  y un C4 del 100%, indicando un *alto nivel de concentración*, el mismo que se explica por la *estructura duopólica del mercado* de esta actividad.

**C1399.06: Fabricación de artículos textiles diversos: mechas de materiales textiles, camisas para mecheros de gas incandescentes y tejidos tubulares para su fabricación, mangueras, correas transportadoras y correaje de transmisión (estén reforzados o no con metales u otros materiales), tela para tamices, tela de filtración, fieltro, etc.**

En el año 2015, existieron cinco compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI  $> 1.800$  y un C4 que va entre el 99,11% y el 100%. La *estructura de mercado es oligopólica, con un alto grado de concentración en la primera empresa del sector*.

## **Actividades pertenecientes al subsector de Fabricación de prendas de vestir (C14)**

### **C1410.01: Fabricación de prendas de vestir de cuero o cuero regenerado, incluidos accesorios de trabajo de cuero como: mandiles para soldadores, ropa de trabajo, etcétera.**

En el año 2015, existieron 31 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI entre 1.678 y 2.006 puntos y un C4 que va entre el 52,21% y el 66,02%, lo cual indica un *grado medio – alto de concentración* en este tipo de actividad.

### **C1410.02: Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de telas no tejidas, entre otras, para hombres, mujeres, niños y bebés: abrigos, trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, faldas, calentadores, trajes de baño, ropa de esquí, uniformes, camisas, camisetas, etcétera.**

En el año 2015, existieron 107 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI < 1.000 y un C4 que va entre el 38,06% y el 48,97%, lo cual indica un *nivel de concentración medio – bajo* en esta actividad, explicado por la *estructura de competencia perfecta presente en este mercado*.

### **C1410.03: Fabricación de ropa interior y ropa de dormir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de encaje, etcétera, para hombres, mujeres y niños: panties, calzoncillos, pijamas, camiones, batas, blusas, slips, sujetadores, fajas, etcétera.**

En el año 2015, existieron 12 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI > 1.800 y un C4 que va entre el 86,47% y el 98,56%, generando un *elevado nivel de concentración industrial* en esta actividad.

### **C1410.04: Actividades de confección a la medida de prendas de vestir (costureras, sastres).**

En el año 2015, existieron 16 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI entre 967 y 1244 puntos, lo cual indica un *nivel medio – bajo de concentración*. Sin embargo, el C4 va entre el 50,47% y 64,32%, lo cual indica un *alto nivel de concentración*. La *estructura de mercado de este sector es de libre competencia, con prevalencia de dos empresas sobre el resto de compañías dentro del sector*.

### **C1410.05: Fabricación de gorros y sombreros (incluido los de piel y paja toquilla).**

En el año 2015, existieron 12 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un HHI > 1.800 y un C4 que va entre el 82,08% y el 90,32%, lo cual indica un *alto nivel de concentración industrial* en esta

actividad. Esta actividad presenta un *mercado de libre competencia*, sin embargo, cabe destacar el nivel de *concentración de las dos primeras empresas*, la misma que abarca más del 50% de los ingresos totales de la actividad.

**C1410.09: Fabricación de otros accesorios de vestir: guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redecillas para el cabello, calzado de materiales textiles sin aplicación de suelas, etcétera, incluido la fabricación de partes de productos o prendas textiles.**

En el año 2015, existieron 10 compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 97,14% y el 100%, lo cual indica un *elevado nivel de concentración industrial* en esta actividad. Esta actividad presenta un *mercado oligopólico*, en donde se aglutinan empresas dedicadas a la producción de diversos productos que no siempre caen en una misma categoría. Sin embargo, cabe destacar la prevalencia de *la primera empresa* en este sector, la misma que *abarca más del 92% de los ingresos totales* que perciben las empresas pertenecientes a esta actividad productiva.

**C1420.01: Fabricación de artículos de piel (con pelo natural): prendas y accesorios de piel incluido los confeccionados con pieles “alargadas”, planchas, cuadrados, tiras, etcétera.**

En el año 2015, existen tan solo una compañía dedicada a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI = 10.000$  y un C4 del 100%, lo cual indica un *elevado nivel de concentración industrial* en esta actividad. La estructura de mercado de esta actividad es de tipo monopolística, al estar conformada tan solo por una empresa.

**C1430.01: Fabricación de artículos de confección de punto y ganchillo: jerseys, suéteres, chalecos y artículos similares.**

En el año 2015, existen siete compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 81,57% y el 92,65%, lo cual indica un *alto nivel de concentración industrial* en esta actividad. *Esta actividad presenta un mercado oligopólico*, sin embargo, se destaca el nivel de concentración que presenta la primera empresa del sector, la misma que *abarca más del 46% de los ingresos totales del sector*.

**C1430.02: Fabricación de medias, incluidos calcetines, leotardos y pantimedias.**

En el año 2015, existieron siete compañías dedicadas a esta actividad. Según los resultados obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, esta actividad presenta un  $HHI > 1.800$  y un C4 que va entre el 97,98% y el 99,72%, generando un *elevado nivel de concentración industrial* en esta actividad. *Esta actividad presenta un mercado oligopólico*, sin embargo, la primera empresa *abarca más del 68% de los ingresos totales del sector*.

Al realizar el análisis desagregado por cada actividad, se puede observar que el nivel de concentración para las actividades pertenecientes al subsector C13 es alto y cabe destacar que 20 de las 22 actividades de este subsector presenta alto nivel de concentración. Por su lado, las actividades pertenecientes al subsector C14 también presentan un alto nivel de concentración en 7 de las 9 actividades.

## Conclusión analítica

Los resultados encontrados por medio del cálculo de los índices de concentración destacan lo siguiente: el subsector de fabricación de productos textiles (C13), presenta un *bajo nivel de concentración* (HHI entre 240 y 306 puntos y C4 entre 26,34% y 20,15%) Por su parte, el subsector de fabricación de prendas de vestir (C14), presenta un *moderado nivel de concentración* (HHI entre 730 y 1.209 puntos y C4 entre 50,95% y 38,93%), pero con el transcurso de los años alcanza un nivel bajo de concentración. Esto indica que la *industria textil ecuatoriana, en su conjunto, presenta un bajo nivel de concentración industrial*, sin dejar de lado la existencia de empresas líderes que presentan un ligero poder de mercado. Sin embargo, al realizar el cálculo de los indicadores de concentración para cada una de las actividades pertenecientes a los subsectores C13 y C14, se puede evidenciar que el nivel de concentración en casi la totalidad de estas actividades es alto, con presencia de mercados oligopólicos y monopolísticos en algunos casos.

En conclusión, a nivel agregado, el nivel de concentración industrial no es determinante del bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana. Sin embargo, a nivel desagregado, el alto nivel de concentración de las actividades sí podría explicar un bajo nivel de crecimiento por actividad textil.

Con el fin de comprobar la relación entre crecimiento industrial y concentración industrial, en el Anexo C se procede a calcular el coeficiente de correlación entre el VAB de los subsectores C13 y C14 con los valores obtenidos mediante el cálculo de los indicadores de concentración, a nivel agregado. A nivel desagregado, se calcula el coeficiente de correlación entre los ingresos de las 3 principales actividades, tanto para C13 como para C14, con los valores de los indicadores de concentración.

Como resultado del cálculo del coeficiente de correlación, a nivel agregado, existe una correlación negativa entre el VAB de los subsectores C13 y C14 con los indicadores de concentración HHI y C4 (-0,83 y -0,73 para C13 y -0,93 para los dos indicadores de concentración para C14). Por su parte, a nivel desagregado, los coeficientes de correlación entre las variables varían en cada caso, dejando una tendencia de correlación negativa entre variables en la mayoría de los casos.

*Por tal motivo, se vuelve a concluir que, a nivel agregado, la concentración no presenta influencia sobre el nivel de crecimiento; pero a nivel desagregado sí puede generar bajo nivel de crecimiento en algunos casos. Por tal motivo, la teoría económica que explica una relación negativa entre el nivel de crecimiento de la industria y su nivel de concentración, propuesta por Curry y George (1983), no se cumpliría en su totalidad.*

En el siguiente capítulo, se realizará una investigación de campo a través de entrevistas, con el objetivo de conocer los problemas sistémicos que enfrenta la industria y que no permiten su crecimiento. Por medio de esta información, se comprobará la existencia e influencia de las barreras de entrada en el bajo nivel de crecimiento de la industria textil.

## ***Capítulo 3: Análisis de barreras de entrada presentes en la Industria Textil Ecuatoriana***

En el presente capítulo, se plantea realizar el análisis de las barreras de entrada y de las dificultades que enfrenta la industria textil ecuatoriana. Para esto, se utilizará como base el planteamiento teórico realizado por Porter (1979) respecto al Análisis de las cinco fuerzas, específicamente respecto a las barreras de entrada que posee una industria. En primera instancia, se procede a realizar entrevistas a dos actores que se encuentran estrechamente relacionados con el sector, con el fin de recabar información de una manera más específica. Posterior a las entrevistas, se procederá a, en base a lo expuesto por los actores, realizar un análisis de las barreras de entrada presentes en el sector y analizar si en realidad existen barreras de entrada en la industria y cuales de ellas son las que más afectan al sector. Por último, basado en los problemas encontrados dentro de la industria y derivados de la política gubernamental, se procede a realizar recomendaciones de política pública y estrategias para la empresa con el fin de propender a un crecimiento del sector.

El tipo de investigación que se emplea en este capítulo es de tipo descriptivo y se emplea un método cualitativo de investigación.

### ***Diálogo con los actores, respecto a las barreras de entrada y problemas que enfrenta a la industria textil ecuatoriana***

En este primer apartado, se procede a tener un diálogo con actores que se encuentran directamente relacionados con la industria textil ecuatoriana. Cada uno de los actores con quienes se ha mantenido un diálogo, explican con mayor especificidad las barreras de entrada<sup>50</sup> a las que se enfrentan nuevas empresas que pretenden ingresar a este mercado y cómo, a su vez, existen otros problemas que no permiten un crecimiento sostenido del sector, como se vio con anterioridad en el capítulo 1. El diálogo se lo realiza con los siguientes actores ligados a la industria textil ecuatoriana:

- Ing. Javier Díaz  
Presidente de la Asociación de Industriales Textiles de Ecuador (AITE)
- Ing. Milton Altamirano  
Presidente de la Asociación de Confeccionistas Textiles (ACONTEX)

En el Anexo C se pueden visualizar las preguntas realizadas a los actores, a modo de entrevista. A continuación, se procede a presentar la información expuesta por los actores, respecto a las barreras y problemas presentes en la industria:

---

<sup>50</sup> Se va a hacer énfasis a los problemas y barreras derivadas de la política gubernamental, que es el tema que más ha generado controversia entre los sectores productivos. Además, se prestará atención en el problema de las economías de escala.



## **Entrevista al Ing. Javier Díaz**

### **1. ¿Cuál es su diagnóstico actual de la industria textil ecuatoriana?**

La actual situación de la industria textil ecuatoriana no es alentadora, debido a que ha enfrentado problemas de decrecimiento en sus niveles de producción en los últimos años. Hasta el año 2013, la industria presentaba tasas de crecimiento mínimas; sin embargo, a partir del año 2015, se produce un decrecimiento del sector. En 2016, se produce una reducción sustancial de producción y ventas, lo cual a su vez se tradujo en una reducción de la mano de obra empleada dentro de la industria. Esto indica que es una industria que no está creciendo, por el contrario, se encuentra estancada y contrayéndose.

A la industria textil se la puede catalogar como de pequeña escala y cara, debido a que los costos de producción son elevados en comparación a nuestros países vecinos. Además, la apreciación del dólar ha restado competitividad al sector dentro del mercado internacional. Otro problema que afecta al sector es el comercio ilegal, el cual tiene repercusiones sobre la producción nacional.

### **2. ¿Qué problemas enfrenta la industria textil ecuatoriana? (Problemas propios de la industria y de política gubernamental)**

Respecto a los problemas que enfrenta la industria se los categoriza desde dos ámbitos:

#### **Problemas propios de la industria:**

- Tamaño pequeño de la industria, lo cual para algunas empresas se puede convertir en una oportunidad<sup>51</sup>.
- Bajo nivel de capacitación y formación textil, desde el operario hasta el directivo textil.
- Empresa familiar, lo cual hace que no sea eficiente por temor a la innovación y al cambio.
- La industria posee bajo nivel tecnológico, lo cual genera que empresas queden relegadas.
- Alta dependencia de materia prima importada
- Poder de negociación bajo dentro del mercado internacional, tanto para adquisición de materia prima como para comercializar productos.
- Bajo nivel de inversión.

#### **Problemas derivados de la política pública:**

#### **Reglas laborales:**

La política salarial en Ecuador se la maneja desde una perspectiva proselitista y política, no basada en la productividad de la mano de obra. Además, al contar con una economía dolarizada, los salarios reales<sup>52</sup> son altos en comparación con los países con los que la industria compite, restando competitividad. Respecto a la política laboral, ésta es rígida, en el sentido en que existe una modalidad contractual rígida<sup>53</sup> y un elevado costo laboral<sup>54</sup> que asume el empleador.

---

<sup>51</sup> Mediante la producción de bienes diferenciados, donde el factor precio no sea el determinante de ventas.

<sup>52</sup> Ecuador aumenta salario en dólares, mientras que nuestros competidores lo hacen en monedas en constante devaluación.

<sup>53</sup> Al momento de contratar a un empleado, se establece un contrato a prueba de 90 días, el cual terminado este período pasa a ser indefinido. Suponiendo que ésta persona no resulta productiva para la empresa, se procede a realizar un desahucio.

<sup>54</sup> Costos laborales altos: jubilación patronal, pagos por desahucio, seguridad y salud ocupacional, aporte al IESS. Salarios 2018: Ecuador \$386, Perú \$ 279, Colombia \$257,81.

## **Reglas ambientales:**

Empresas utilizan sustancias químicas y generan desperdicios contaminantes que necesitan un buen manejo y regulación; sin embargo, las políticas ambientales están enfocadas en castigar y multar, no en regular ni preservar el ambiente. Además, las reglas ambientales cambian rápidamente<sup>55</sup>: las empresas generen inversiones ambientales altas, sin embargo, si las reglas se modifican constantemente en el tiempo, no permiten a las empresas adaptarse a éstas eficientemente.

## **Tema Comercial:**

Falta de política comercial interna y externa: No existe control interno al comercio ilegal: contrabando, subdeclaración, venta informal, falsificación de productos, maleteo. Respecto al comercio exterior, no existen acuerdos comerciales con países que podrían ser destino atractivo para las exportaciones textiles ni tampoco existe un modelo de promoción de exportaciones para productos con valor agregado. Para las importaciones, no existe el debido y riguroso control por parte de SENA. E.

## **Costos de servicios básicos**

Para la fabricación de productos textiles y prendas de vestir, existen dos insumos muy importantes para el proceso de producción: la energía eléctrica<sup>56</sup> y los combustibles. Respecto a la energía eléctrica, su costo ha ido incrementándose progresivamente<sup>57</sup> afectando la estructura de costos de producción. Además, las empresas eléctricas del país cobran un rubro mayor a sus costos de generación y transformación, lo cual les genera una utilidad, lo cual es contrario a los preceptos de las empresas públicas. Respecto al tema de los combustibles, se eliminan subsidios y se pasa a un esquema de fijación mensual de precios atado al precio internacional del petróleo, establecido por Petroecuador, que fija un precio alto<sup>58</sup>.

El actual gobierno implantó la tarifa nocturna con costos de 9,5 a 4,8 ctvs. por kW, la cual genera una reducción del 15% de costos, pero solo se benefician a empresas que trabajan en horario nocturno.

## **Mal ambiente para el empresariado durante la década de gobierno del Econ. Rafael Correa**

El empresariado presentaba cierto temor, cierta desconfianza para invertir debido a las condiciones económicas y políticas que estableció el gobierno, lo cual frenó las inversiones privadas<sup>59</sup>. En la actualidad, existe la intención de promover el sector privado, pero solo queda en *intenciones*.

---

<sup>55</sup> En 2017 se promulga una ley ambiental, en abril 2018 existe nueva normativa (MAE, 2018).

<sup>56</sup> La energía eléctrica representa entre el 7% y el 15% de costos y el combustible alrededor del 7%.

<sup>57</sup> Aumento de costo de energía eléctrica en 50% en dos años: de 6,5 a 9,5 ctvs. por kW.

<sup>58</sup> Costos de combustibles se incrementan en alrededor del 100%: 60 ctvs. por galón en bunker y 80 ctvs. por galón en diésel a aproximadamente 1,1 dólares en bunker y 2,2 dólares en diésel (Lizarzaburu, 2018)

<sup>59</sup> El sector textil invierte especialmente en procesos de mantenimiento, renovación, expansión; sin embargo, en esta década estas inversiones se redujeron significativamente.

**3. En base a los problemas planteados, ¿Qué recomendaciones a corto y largo plazo se puede proponer para hacer frente a los problemas que enfrenta la industria?**

**Recomendaciones para resolver problemas propios de la industria:**

- Las empresas deben *invertir* en tecnología, capacitación, investigación, innovación, desarrollo y promoción.
- Producir bienes diferenciados: productos con mayor valor agregado, enfocados en segmentos de mercado que no solo perciban el factor precio.
- Cambiar el modelo de negocios y producción, no estancarse en lo tradicional.
- Estar a la vanguardia en cuestiones de moda y mercado<sup>60</sup>.
- Promover la formación de mano de obra textil: desde el operario hasta el directorio.
- Establecer nexos más fuertes entre la industria textil y de confección.
- No quedarse solo en la producción artesanal, sino promover el cambio para desarrollar productores medianos y grandes.
- Incrementar y mejorar la planificación estratégica dentro de las empresas.
- Promoción de un clúster textil: generar verdaderas economías de escala.

**Recomendaciones para resolver problemas derivados de la política gubernamental:**

- No manejar salarios con fines políticos, sino basados en productividad.
- Generar modalidades de contratación dinámicas.
- Extender de la jornada laboral.
- Plantear normas ambientales que se puedan cumplir, que no tengan fines netamente recaudatorios ni punitivos.
- Estimular el buen manejo ambiental a través de incentivos.
- Premiar a empresas ambientalmente responsables.
- Elevar los controles del comercio ilegal: contrabando e informalidad.
- Establecer acuerdos comerciales con países<sup>61</sup> que brinden oportunidades de complementariedad productiva y comercial para el sector.
- Promover las exportaciones de productos con mayor valor agregado, no solo promoción de bienes tradicionales.
- Reducir aranceles<sup>62</sup> para la importación de maquinaria y materia prima.
- Mejorar la eficiencia energética lo cual a su vez mejoraría las tarifas de luz eléctrica.
- Determinar transparentemente el precio de luz eléctrica y de combustibles, sin márgenes.

---

<sup>60</sup> El consumidor es quien manda en el mercado textil.

<sup>61</sup> Mercados donde la industria textil tiene oportunidades: Colombia, Bolivia, Chile, México, Canadá y Centroamérica y EEUU.

<sup>62</sup> Para la importación de maquinaria, se cobra un arancel del 10% más IVA, lo cual frena la importación especialmente de bienes de capital.

#### **4. ¿Cuáles son sus perspectivas a futuro para la industria textil ecuatoriana?**

La industria textil debe reinventar su modelo y la idea es estructurar un modelo de clúster para fortalecer el sector, especialmente la confección. Esta propuesta está enfocada para desarrollarse en las 5 provincias con mayor producción textil: Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua, Imbabura; sin embargo, las ciudades de Quito y Ambato son quienes presentan un mejor ecosistema para desarrollar el proyecto.

A largo plazo, el objetivo del sector es exportar, debido a que existen condiciones favorables para hacerlo. Sin embargo, también existen dos grandes retos: trabajar de manera conjunta a través de la asociatividad<sup>63</sup> y la especialización productiva.

Este proyecto generaría un modelo de negocio y una oportunidad de crecimiento para las empresas.

El otro camino, contrario al clúster, es la especialización del sector con empresas líderes, donde los pequeños productores no tendrían oportunidades de crecimiento, y se irían estancando progresivamente.

### **Entrevista al Ing. Milton Altamirano**

#### **1. ¿Cuál es su diagnóstico actual de la industrial textil ecuatoriana?**

La industria textil y confección ecuatoriana no presenta un panorama halagador. Se tuvo un despunte hasta el año 2012, sin embargo, a partir de 2013, la industria presenta dificultades, llegando incluso a cerrar varias fábricas, especialmente en 2017. Para el año 2018, se genera un bajo nivel de recuperación, incrementando sus niveles de producción y manteniendo el nivel de mano de obra.

#### **2. ¿Qué problemas enfrenta la industria textil ecuatoriana? (Problemas propios de la industria y de política gubernamental)**

##### **Problemas macro que afectan al sector:**

- La repotenciación del dólar, es un factor que hace que la industria pierda competitividad en el mercado internacional, mientras nuestros países vecinos devalúan su moneda.
- El contrabando y la informalidad son los dos mayores problemas para el sector, debido a que generan competencia desleal, afectando al desarrollo de la industria nacional. Respecto al contrabando, existen controles al contrabando a gran escala, pero no se da a pequeña escala. En cuanto al tema de la informalidad textil, su nivel es alto<sup>64</sup> y perjudicial, debido a que obtienen una reducción de costos<sup>65</sup> por medio de un manejo laboral y tributario ilegal.

---

<sup>63</sup> Algo difícil es cambiar la visión del empresario: dejar de pensar de manera individualista y trabajar colectivamente con el sector a través de la asociatividad.

<sup>64</sup> Por ejemplo, en la provincia de Tungurahua, las empresas textiles informales representan alrededor del 70% de las empresas totales.

<sup>65</sup> Productores informales no poseen RUC, no facturan, no pagan impuestos, no pagan salario básico ni ningún beneficio laboral, no pagan seguridad social; lo cual les genera menores costos que las empresas formales.

### **Problemas propios de la industria:**

- Bajo nivel de competitividad causado por bajo nivel tecnológico y falta de capacitación<sup>66</sup> de mano de obra.
- Bajo nivel de innovación, poco valor agregado y diferenciación.
- Falta de asociatividad.
- Distanciamiento entre la industria productora de textiles y la industria de prendas de vestir.

### **Problemas derivados de la política gubernamental:**

- No hay créditos blandos al largo plazo, a baja tasa de interés<sup>67</sup>.
- No hay beneficios financieros para créditos de inversión<sup>68</sup>.
- El salario básico es muy alto, en comparación con nuestros países vecinos.
- Ley artesanal muy general, que permite a muchas empresas escudarse en esta normativa para trabajar solamente con RISE y no cumplir completamente con sus obligaciones tributarias ni laborales.
- En cuanto al tema tributario, dos impuestos afectan al sector: el anticipo del impuesto a la renta el cual resta liquidez a las empresas, además, es un impuesto que cobra la generación de renta sin antes saber si las empresas presentan o no utilidades. Por otro lado, el impuesto a la salida de divisas afecta a la importación de maquinaria y demás bienes de capital, frenando la inversión.
- Poca promoción a exportaciones textiles.
- Falta de inversión en educación superior técnica práctica.
- Política ambiental no es viable, funciona como trabas para las empresas formales. No buscan proteger el medio ambiente, solamente tiene fines recaudatorios.
- Municipio: exige cumplimiento de normas (uso de suelo) pero no incentiva a las empresas ni da soluciones al problema. A partir de esto se generan multas excesivas, las cuales afectan a la liquidez de las empresas.

### **3. En base a los problemas planteados, ¿Qué recomendaciones a corto y largo plazo se puede proponer para hacer frente a los problemas que enfrenta la industria: problemas industriales y derivados de la política industrial?**

### **Problemas propios de la industria:**

- Aumentar la inversión en tecnología y en capacitación de mano de obra.
- Incrementar el valor agregado de productos
- Buscar formas de asociatividad, con el fin de reducir costos.

---

<sup>66</sup> En aspectos como control de producción, costos, canales de comercialización, diseño. Además, la falta de experiencia práctica de los profesionales textiles.

<sup>67</sup> Banca pública (CFN) cobra mismo interés de banca privada, lo cual no incentiva el desarrollo de las inversiones.

<sup>68</sup> Bancos generan períodos de gracia solamente para el pago de capital, mas no para el pago del interés.

### **Problemas derivados de la política gubernamental:**

- Mejorar las condiciones del crédito productivo desde la banca pública.
- Para frenar el contrabando, se necesita un control periódico más riguroso a gran escala, pero especialmente a pequeña escala, por parte de instituciones como el Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), intendencias y municipios.
- Respecto al tema de la informalidad, debe existir un riguroso control por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Ministerio del Trabajo, además deben sancionar a aquellas empresas que trabajan bajo esta modalidad y promover la inserción al mercado formal.
- Se necesita la creación de institutos tecnológicos con formación dual (práctico más que teórico).
- Rever y reformular el ISD y el anticipo del impuesto a la renta.
- Respecto a ley artesanal, ésta debe ser más específica, ya que muchas empresas se escudan en esta normativa para trabajar solamente con RISE y no cumplir completamente con sus obligaciones tributarias ni laborales.

#### **4. ¿Cuáles son sus perspectivas a futuro para la industria textil ecuatoriana: tecnología, mercado, precios?**

La captación de mercados externos es el mecanismo para que las empresas resurjan y se mantengan en el mercado, mientras las empresas que no lo hagan, al corto o largo plazo, desaparecerán. Para lograr insertarse dentro del mercado internacional, las empresas necesitan producir bienes de alta calidad, con alto nivel de valor agregado para poder competir internacionalmente. A su vez, para esto se necesita invertir en tecnología y emplear mano de obra calificada.

Respecto a las empresas pequeñas, deben asociarse para compartir costos y captar mercados externos para lograr crecer, sino se mantendrán estancadas y varias perecerán.

En estas entrevistas se puede visualizar lo siguiente:

Ambos actores presentan un diagnóstico similar con una premisa en común: la situación de la industria textil ecuatoriana es desalentadora, ya que ha presentado problemas de decrecimiento a partir del año 2013, en donde factores como la producción, la generación de empleo y las ventas se han visto reducidas. Esto se explica por dos factores: problemas estructurales propios de la industria y problemas que se derivan de la política gubernamental que han afectado al desarrollo de la industria de varias maneras.

A partir de estas entrevistas, se procederá a realizar un análisis enmarcado dentro de las 6 barreras de entrada existentes, con el fin de relacionar cada problema existente con las barreras de entrada, definir la existencia de éstas dentro de la industria textil ecuatoriana y analizar cómo afectan al sector.

## ***Análisis de las barreras de entrada y problemas presentes en la***

### ***Industria Textil Ecuatoriana***

A continuación, se realiza un análisis de las barreras de entrada en relación a los problemas identificados por los actores de la industria textil dentro del diálogo realizado.

#### ***Economías de escala***

Las economías de escala se generan cuando una empresa, al alcanzar un nivel óptimo de producción, tiene la capacidad de producir más bienes a menor costo, debido a que sus costos fijos unitarios de producción se reducen (Arroyal, 2014).

Estas economías de escala funcionan como barreras que frenan la entrada de nuevos competidores e incluso no permiten que empresas ya existentes puedan desarrollarse y crecer. Dentro de la industria textil ecuatoriana, existen dos problemas: el bajo nivel tecnológico dentro de la maquinaria empleada<sup>69</sup> para los procesos de producción, así como también un bajo nivel de capacitación de la mano de obra<sup>70</sup>. Con la existencia de estos dos problemas, se puede concluir que la industria textil ecuatoriana posee un *bajo nivel de productividad*, lo cual indicaría que no existen economías de escala dentro de esta industria. Por el contrario, *el problema de la industria textil es la dificultad para generar economías de escala* a causa de deficiencias dentro de dos factores de producción: mano de obra y maquinaria.

#### ***Diferenciación de producto***

La poca diferenciación de productos es uno de los problemas a los cuales las empresas, sean nacientes o ya establecidas, se enfrentan dentro de un mercado. Éste es uno de los problemas más relevantes dentro de la industria textil ecuatoriana, la cual se puede explicar por varios factores: La empresa familiar, presente en la mayoría de industrias nacionales, se puede convertir en un factor negativo para el desarrollo industrial. La poca innovación, generada por el deseo de mantener modelos de producción y de negocios basados en lo *tradicional*, genera que las empresas se alejen de nuevas modalidades estratégicas, más eficaces, productivas y competitivas.

Por otro lado, existe un bajo nivel de diferenciación e innovación en el producto textil ecuatoriano. Esto se explica a que los procesos productivos de las empresas no se basan en estudios de mercado, ni tendencias de moda; es decir, no prestan atención a las necesidades y preferencias del consumidor. Como menciona uno de los entrevistados, las empresas prefieren producir bienes con poco valor agregado, de bajo costo, sin diferenciación solamente con el objetivo de satisfacer a un nicho de mercado: aquel que se enfoca solamente en el factor precio, dejando de lado temas como calidad, tendencias, diferenciación. Estos factores no permiten un desarrollo de productos diferenciados e innovadores que puedan insertarse dentro del mercado nacional y global, desencadenando un *bajo nivel de competitividad* para la industria.

---

<sup>69</sup> La inversión en adquisición de maquinaria y equipo nuevo tiene una tasa de variación promedio de -0,82% en el período 2000-2015. Cabe destacar que solo en 5 años dentro del período de estudio (2003, 2006, 2008, 2011, 2012) se da un incremento en cuanto a adquisición de maquinaria y equipo; el resto de años sufre una reducción respecto al año anterior.

<sup>70</sup> La mano de obra que emplea la industria textil ecuatoriana tiene una formación artesanal basada en la experiencia, no presenta una formación técnica académica.

## ***Inversión en capital***

La inversión en capital actúa como barrera de entrada en el sentido en que mientras más altos son los niveles de inversión para poder ingresar al mercado, menor será la amenaza de entrada de nuevos competidores, así como también la imposibilidad de que pequeñas empresas ya existentes se desarrollen dentro del mercado (Arroyal, 2014).

En relación a esta barrera de entrada, se encuentra el problema del bajo nivel de inversión<sup>71</sup> por parte del empresario textil, el cual se debe a factores como las bajas expectativas para producir, un ambiente de negocios hostil provocado por el gobierno de turno y especialmente a la falta de recursos económicos necesarios para realizar procesos de inversión, el cual se relaciona con las pocas facilidades que brinda la banca para el crédito productivo. La industria textil ecuatoriana necesita constantemente altos montos de capital para realizar inversiones en el desarrollo de proyectos de mantenimiento, renovación y expansión; sin embargo, la banca, especialmente la banca pública, no brinda facilidades para este tipo de crédito. A su vez, el *bajo nivel de inversión genera problemas a las empresas* como: uso de tecnología obsoleta, mano de obra con bajo nivel de capacitación, bajo nivel de diferenciación de productos y poca innovación, restándole así productividad y competitividad.

## ***Desventajas en costos, independientemente de la escala***

Existen factores, independientemente de las economías de escala, que permiten a una empresa ya posicionada lograr una ventaja competitiva sobre otras. Estos pueden ser: el factor experiencia, tecnologías patentadas, acceso privilegiado a materia prima, entre otras (Arroyal, 2014).

El tamaño pequeño de la industria textil ecuatoriana genera que las grandes empresas abarquen la mayor parte del mercado, pero, sobre todo, que éstas aprovechen su poder de negociación para obtener una reducción de costos, como, por ejemplo, en la adquisición de materia prima importada por volumen de compra. Estas reducciones de costos le brindan mayor nivel de competitividad dentro de nichos de mercado donde un bajo nivel de precios es el atractivo principal para el consumidor.

## ***Acceso a canales de distribución (y mercados)***

Las empresas establecidas dentro de un mercado tienen conocimiento respecto a los canales de distribución de sus productos, desde el proceso de producción hasta llegar al consumidor final. Esto puede actuar como una barrera de entrada al mercado cuando el producto requiere de un canal de distribución específico para llegar al consumidor (Arroyal, 2014).

Dentro del sector textil, varias empresas deben diseñar sus propios canales de distribución mediante puntos de venta, para lograr captar una cuota de mercado. Otras empresas deben negociar con distribuidores para que puedan poner a la venta sus productos. Sin embargo, mediante el uso de tecnología, por medio de redes sociales y comercio electrónico, se ha facilitado el acceso al mercado de ciertas empresas y productos, sin la necesidad de un punto de venta.

---

<sup>71</sup> La tasa de variación promedio de la FBKF en el período 2000 – 2015 es de 9,28%. Cabe destacar que existe una constante volatilidad año a año, en donde existen años donde la FBKF crece a una tasa promedio del 83,65%; mientras otros años decrece a una tasa promedio de -40,30%.



Respecto al acceso a mercados, la industria textil ecuatoriana presenta problemas. En cuanto al mercado doméstico, éste se encuentra saturado, por lo cual el camino para una expansión y crecimiento del sector es por medio de la inserción a mercados externos. La industria textil exporta sus productos principalmente a Colombia. Sin embargo, existen mercados en países que aún no han sido aprovechados como Chile, Bolivia, Centroamérica, México, Canadá y EEUU.

La falta de acuerdos comerciales y la nula promoción de exportaciones textiles hacia mercados internacionales son dos problemas que enfrenta el sector respecto a su inserción dentro del mercado externo.

### ***Política gubernamental***

El conjunto de políticas impuestas por el Estado, en ocasiones, puede crear dificultades a las empresas dentro de un mercado, y mucho más a nuevos aspirantes que desean ingresar a un mercado. Varias leyes, normativas o requisitos pueden dificultar el desarrollo de las empresas de un determinado sector. Ecuador, durante el gobierno del Econ. Rafael Correa, pretendió generar un cambio dentro de la matriz productiva nacional, la misma que se plasmó desde un nuevo marco jurídico legal<sup>72</sup> e institucional<sup>73</sup>. En el Anexo D, se puede encontrar el marco jurídico legal e institucional que fue implantado en Ecuador durante el período de tiempo establecido para la investigación.

Cabe destacar que la iniciativa del gobierno nacional respecto a promover un cambio dentro de la estructura productiva nacional fue buena. Dentro de los sectores a priorizar estaba la fabricación de productos textiles y prendas de vestir, sin embargo, a pesar de que este es uno de los sectores manufactureros más relevantes económicamente hablando, no se establecieron mecanismos ni instrumentos específicos para dar impulso al sector. Si bien se plantearon instrumentos, tanto de tipo industrial como comercial, se puede decir que fueron en primera instancia insuficientes. Además, estos mecanismos fueron mal enfocados y mal ejecutados, por tal motivo no tuvieron un impacto importante en el sector, en su nivel de producción y generación de empleo especialmente.

Sin embargo, cabe recalcar que mientras se proponían políticas industriales que permitan un desarrollo de la industria, se tomaban medidas macroeconómicas de tipo tributario, laboral, comercial, entre otras, que terminaron afectando a los sectores productivos, tales como impuestos, rigidez laboral, cuotas de importación, entre otras; lo cual sí actuó como barrera de entrada no solo para la industria textil, sino en general para toda actividad productiva y comercial.

En conclusión, las barreras de entrada per se no han afectado al nivel de crecimiento de la industria. Por el contrario, la no existencia de economías de escala, el bajo nivel de diferenciación de productos y el escaso acceso a canales de distribución y mercados, si lo hacen, restándole productividad y competitividad. Cabe destacar que los problemas estructurales presentes en la industria sí afectan a su nivel de crecimiento, por una falta de competitividad y productividad del sector.

---

<sup>72</sup> Representado por la Constitución, códigos y leyes.

<sup>73</sup> Elaborado por Ministerio de Industrias y Productividad, Ministerio de Comercio Exterior, la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, el Consejo de la Producción, los mismos que desarrolla programas, planes, políticas, normas técnicas, reglamentos, entre otros.

## *Recomendación de política pública y estrategias para las empresas del sector, para beneficio de la industria textil ecuatoriana*

El objetivo de este apartado es plantear recomendaciones de política pública sectorial y estrategias para el empresariado textil. En primera instancia, en el gráfico N. 36, se presenta un árbol de problemas para la industria textil ecuatoriana, el cual servirá de base para la generación de las propuestas de política pública y estrategias para las empresas.

**Gráfico N. 36: Árbol de problemas respecto al bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana**



**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

Habiendo realizado un mapeo de los problemas que enfrenta la industria textil ecuatoriana, a continuación, se procede a realizar el planteamiento de las recomendaciones de política pública y estrategias para las empresas, para lo cual se establecerá: argumento, objetivo, política, estrategia e instrumentos.

**Argumento:** A pesar de que la industria textil ecuatoriana presenta una gran relevancia económica para el país, respecto a su generación de empleo, valor agregado y aporte al PIB, ésta industria presenta problemas de decrecimiento en los últimos años, causado por factores estructurales propios de la industria y derivados del accionar de la política gubernamental.

**Objetivo:** Elevar el nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana.

**Política:** Propender el incremento de la productividad y competitividad interna y externa de la industria textil ecuatoriana.

**Estrategia e instrumentos:**

**Cuadro N. 6: Recomendaciones de política gubernamental**

<b>Estrategia</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Problema a resolver</b>
Ampliar la oferta académica de carreras técnicas para el sector textil, cualitativa y cuantitativamente	Crear institutos técnicos en las provincias donde más se concentra la producción textil: Pichincha, Guayas, Tungurahua e Imbabura.; en donde se oferte la carrera de tecnólogo textil, cuya educación sea dual (70% práctica, 30% teoría)	Escasa inversión en educación técnica
Mejorar el acceso a financiamiento y las condiciones para el crédito productivo	Otorgar créditos a largo plazo y a baja tasa de interés para crédito productivo., por parte de la banca pública	Condiciones de crédito poco favorables
	Otorgar períodos de gracia para el pago del capital e interés.	
Promover una reducción de costos y multas, con el fin de brindar mayor liquidez a las empresas	Propender el cambio de cálculo del salario básico, basado en un esquema de productividad laboral, según el sector económico.	Salarios reales altos
	Dinamizar la modalidad de contratos con el fin de incrementar la demanda de trabajo (en especial contrato a prueba, por obra, por jornada parcial, eventuales).	Modalidad contractual rígida
	Crear normativas claras y cumplibles en el corto plazo.	Normativa ambiental ambigua y punitiva
	Promover la información y el cumplimiento de normas ambientales, sin caer en un tema exclusivamente punitivo y recaudatorio (MAE)	

Eliminar tributos para aumentar el nivel de inversión de las empresas	Cambio de fórmula del anticipo del impuesto a la renta (ej. volver a la fórmula de cálculo anterior <sup>74</sup> )	ISD y aIR altos
	Eliminación o reducción del ISD para la importación de bienes de capital y materia prima	
Erradicar la informalidad y el contrabando	Promover el control a nivel micro de locales comerciales, talleres, vendedores ambulantes (SRI, intendencias, municipios)	Altos niveles de informalidad
	Creación de multas para agentes que realicen actividades de producción y/o comercio que no presenten una identificación de contribuyentes (RUC o RISE)	
	Crear incentivos iniciales para que las empresas informales pasen a la formalidad	
	Incrementar el control aduanero en puerto (gran escala) y aeropuerto (pequeña escala)	Contrabando
Promover el incremento de las exportaciones textiles	Negociar acuerdos comerciales con países donde existan oportunidades de comercio para los productos ecuatorianos con valor agregado	Falta de acuerdos comerciales
	Incrementar la promoción de exportación de productos de mayor valor agregado a través de ferias, ruedas de negocio por parte de ProEcuador	Nula promoción a exportaciones textiles

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

En conclusión, el gobierno a través de sus políticas, debe brindar un entorno económico favorable para que las industrias se desarrollen, de manera que alcancen un nivel de productividad óptimo y un nivel de competitividad que permita alcanzar mercados, especialmente externos.

#### **Cuadro N. 7: Recomendaciones de estrategias para las empresas textiles – industria**

<b>Estrategia</b>	<b>Instrumentos</b>	<b>Problema</b>
Incrementar la productividad	Implementar proyectos de renovación de maquinaria con mayor componente tecnológico.	Bajo nivel tecnológico
	Brindar una capacitación continua a sus empleados a través de programas técnicos, mediante acuerdos con asociaciones textiles, institutos técnicos, cooperación internacional	Mano de obra no calificada
	Búsqueda de recursos monetarios en banca internacional o mercado de valores	Bajo nivel de inversión

<sup>74</sup> Fórmula anterior: 50% del impuesto a la renta causado menos retenciones, pero si no tenía utilidad, no pagaba anticipo. Fórmula actual: % de activos, pasivos, patrimonio, costos y gastos. Empresa puede no haber tenido utilidad e incluso tener pérdidas, pero como posee activos, debe pagar un monto por anticipo de IR.

Incrementar la competitividad interna y externa	Creación de productos que sigan las tendencias que demanda el consumidor, especialmente moda, no precio; con miras al mercado externo	Productos con bajo valor agregado
	Invertir en centros de diseño.	Poca diferenciación e innovación
	Buscar nuevos modelos de producción y negocios: desarrollo de marcas patentadas, uso de canales de venta electrónicos, eficiencia de recursos (L,K)	
	Empresas familiares no deben quedarse en los modelos tradicionales, sino innovar y ponerse al tanto respecto a situación del mercado, preferencias del consumidor, modernos procesos de producción	Empresas familiares tradicionalistas
	Por medio de las asociaciones textiles, promover la inserción de nuevas empresas a sus agremiaciones	Falta de asociatividad
	Impulsar un modelo de clúster textil, para lo cual se necesita apoyo de GADs, Gobierno Central, centros de educación superior, asociaciones y empresas	
	A través de las asociaciones, importar grandes volúmenes de materia prima con el objetivo de una reducción de costos por volumen.	Alta dependencia de materia prima importada

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

En conclusión, las empresas deben invertir en mejorar su productividad a través del mejoramiento de su maquinaria y capacitación continua para sus trabajadores. Además, para lograr un mayor nivel de competitividad, deben alcanzar procesos de innovación y diferenciación, con miras a buscar nichos de mercado internacionales.

Estas recomendaciones de política gubernamental y de estrategia empresarial tienen como finalidad mejorar las condiciones en las cuales se pueda desarrollar el sector textil ecuatoriano, con el objetivo de impulsar su crecimiento debido a que es una de las industrias más relevantes económicamente para el país.

## *Conclusiones*

- Históricamente, la producción de textiles ha sido una de las actividades productivas más importantes para el país, desde la época precolombina hasta nuestros días. La producción de textiles en Ecuador nace con las culturas precolombinas como un modo de subsistencia e intercambio; se fortalece en la Colonia mediante la implementación de maquinaria y continúa hasta nuestros días siendo uno de los sectores manufactureros con mayor generación de empleo y aportación al PIB.
- La industria textil ecuatoriana presenta relevancia económica para el país, debido a su influencia sobre agregados macroeconómicos, especialmente sobre el aporte al PIB y la generación de empleo.
- Respecto a su aportación al PIB, ésta ha sido relevante, ya que se constituye como la quinta industria manufacturera con más aportación. Sin embargo, cabe recalcar que, con el transcurso de los años dentro del período 2000 – 2015, su nivel de participación se ha reducido, pasando del 9% de participación sobre el PIB manufacturero en el año 2000 al 5,59% en el año 2015. Esto se explica por dos factores: una contracción propia de la industria que ha experimentado volátiles ciclos de producción y el despegue de otras industrias manufactureras que experimentaron períodos de crecimiento significativos, restándole relevancia económica a la industria textil.
- En cuanto a la generación de empleo, es la segunda industria que mayor empleo genera en el país. Sin embargo, su nivel de participación también se ha visto reducido: en el año 2000 representaba el 12,97% del empleo y para el año 2015, esta participación se redujo al 7,11%. El problema de la disminución del empleo en el sector textil se genera debido a la reducción constante del nivel de producción de la industria, lo cual ha provocado que las fábricas opten por reducir su nómina.
- En cuanto a la balanza comercial textil, ésta es deficitaria, debido a que las importaciones superan significativamente a las exportaciones en una proporción de 3 a 1.
- El nivel de producción de la industria presenta una constante volatilidad: períodos de crecimiento y decrecimiento de año a año. El decrecimiento de la producción se debe a dos factores: aumento significativo de las importaciones textiles, la misma que ha generado un amplio déficit comercial del sector, y el contrabando, los mismos que han afectado a la industria especialmente en los últimos cinco años dentro del período de estudio.
- A pesar de que la industria textil ecuatoriana aún es económicamente relevante, presenta problemas de crecimiento reflejados principalmente en su volátil nivel de producción, que a su vez tiene repercusiones directas sobre su aporte al PIB y la generación de empleo del sector, los cuales se han reducido sustancialmente en el período 2000 – 2015.

- Mediante el análisis de las empresas del sector, se destaca que la pequeña empresa textil mantiene un nivel de participación del 37,66% y 45,71% para las compañías pertenecientes a los subsectores de fabricación de productos textiles y de prendas de vestir, respectivamente.
- Respecto a la localización geográfica de las empresas, las provincias de Pichincha, Guayas y Tungurahua concentran el 91,51% de la fabricación de productos textiles; mientras que Pichincha, Guayas y Azuay concentran el 87,45% de la fabricación de prendas de vestir.
- El subsector de fabricación de productos textiles (C13) presenta un HHI que varía entre los 240 y 306 puntos y un C4 entre el 20,15% y el 26,34%, lo cual indica que es un *subsector con bajo nivel de concentración*. Por su parte, el subsector de fabricación de prendas de vestir (C14) presenta un HHI que varía entre los 730 y 1.209 puntos y un C4 entre el 38,93% y el 50,95%, lo cual indica un *nivel de concentración medio – bajo*.
- Mediante un cálculo de los indicadores de concentración, a nivel desagregado para cada actividad perteneciente a los subsectores C13 y C14, se evidencia que existe concentración a nivel micro debido a la existencia de mercados monopólicos y oligopólicos en la mayor parte de las actividades.
- A nivel agregado, el nivel de concentración no explica el bajo nivel de crecimiento de la industria, como indica la teoría. Sin embargo, a nivel desagregado, el nivel de concentración podría actuar como un causante del bajo nivel de crecimiento de algunas actividades.
- No se establece la existencia de barreras de entrada relevantes en la industria textil ecuatoriana, por lo cual éstas tampoco son las determinantes del bajo nivel de crecimiento del sector.
- La principal causa del bajo nivel de crecimiento económico de la industria textil ecuatoriana se debe a problemas estructurales, que son de dos tipos: propios de la industria y derivados de la política aplicada por el gobierno nacional. Estos problemas generan a su vez problemas subyacentes de la industria: bajo nivel de productividad y competitividad industrial, acompañado de afectaciones directas a causa de decisiones gubernamentales, las cuales afectan al crecimiento del sector.

## ***Recomendaciones***

- El gobierno nacional, por medio de la implementación de políticas e instrumentos, debe brindar un entorno económico favorable a las empresas, con la finalidad de alcanzar un desarrollo industrial sostenido, con miras a abandonar el sistema primario exportador y lograr un cambio sustancial en el aparato productivo nacional.
- Generar una política industrial realista, que impulse a aquellos sectores que sí tienen oportunidades de crecimiento dentro del mercado nacional y externo.
- La empresa textil no puede vivir de un asistencialismo por parte del gobierno, por tal motivo, el crecimiento de la industria depende mayoritariamente de su propio accionar, por medio de estrategias como inversión en tecnología, capacitación e innovación productiva y comercial; mejorando así su productividad y competitividad.
- Impulsar los estudios sectoriales.
- Para posteriores investigaciones respecto a la industria textil ecuatoriana, se recomienda analizar los siguientes temas: influencia de la informalidad en la industria textil ecuatoriana, estudio de competitividad de la industria, análisis financiero de empresas pertenecientes a la industria textil ecuatoriana.



## *Referencias bibliográficas*

- Acosta, Silvia (2012) *Cadena de valor textil y confecciones*. Buenos Aires: Fund. Observatorio Pyme. Recuperado de: <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/>
- Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía (2009) *Panorama de la competencia en Andalucía*. Sevilla: RC Impresores.
- Albaladejo, Manuel (2003) *La utilidad de los índices de competitividad: una revisión crítica de los índices suizos*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Amsden, Alice (2001) *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late Industrializing Countries*. Nueva York: Oxford University Press.
- Arghoty, Anderson (2013) Nivel de utilización de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) en las Pymes. *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Quito: FLACSO, MIPRO. Recuperado de: <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/132668-opac>
- Arghoty, Anderson (2013) Encadenamiento productivo del sector textil. *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Quito: FLACSO, MIPRO. Recuperado de: <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/132668-opac>
- Ariel de Vidas, Anath (2002) *Memoria textil e industria del recuerdo de los Andes. Identidades a prueba del turismo en Perú, Bolivia y Ecuador*. Quito: Abya-Yala.
- Arroyal, Beatriz (2014) *Análisis estratégico de Cortefiel* – Granada: Universidad de Granada. Recuperado de: <https://analisis-del-entorno-de-espana.webnode.es/analisis-especifico>
- Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (2010) *Empleo, productividad y competitividad*. Recuperado de: <http://www.aite.com.ec/boletines/2010/empleo-productividadcompetitividad.pdf>
- Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (2017) Encadenamientos productivos. Quito: Ekos. Recuperado de: [http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?id\\_Art=9408](http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?id_Art=9408)
- Avilés, Efrén (s.f.) República del Ecuador. *Enciclopedia del Ecuador*. Recuperado de: <http://www.encyclopediadelecuador.com/historia-del-ecuador/republica-del-ecuador/>
- Ayala Mora, Enrique (2008) *Resumen de Historia del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Bain, Joe (1968) *Barriers to new competition*. Cambridge: Harvard University Press
- Banco Central del Ecuador (2015) *Cuentas nacionales anuales*
- Banco Central del Ecuador (2015) *Tablas de oferta y Utilización*
- Banco Mundial (2016) *Industrias valor agregado (% del PIB)*. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.IND.TOTL.ZS>
- Baumol, William (1982) *Mercados contestables*.
- Bejarano, Jesús (1983) *Industrialización y Política Económica*. Recuperado de: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/colhoy/colo8.htm>
- Bresnahan, Timothy (1989) *Empirical Studies of Industries with Market Power*. North Holland: Schmalensee y Willig Editors.

- Buccirossi, Paolo (2014) *Barreras de entrada*. Centro Regional de Competencia para América Latina.
- Cámara de Diputados (2008) Ley Federal de Competencia Económica. México D.F.
- Castañeda, Carlos (2007) *Indicadores de Concentración: Una revisión del marco conceptual y la experiencia internacional*. Lima: Gerencia de Relaciones Empresariales OSIPTEL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL (2001) *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa*. Bogotá: Alfaomega.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014) *Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial*. Recuperado de: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36743/S20131092\\_es.pdf?sequence=4](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36743/S20131092_es.pdf?sequence=4)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014) *Cambio estructural para la igualdad: Una Visión Integrada del desarrollo*. Santiago: CEPAL
- Comisión Federal de los Estados Unidos (2005) *Report on Ethanol Market Concentration*.
- Chaves, Julián (2004) *Desarrollo Tecnológico en la Primera Revolución industrial*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1158936.pdf>
- Cimoli Mario (1988) Technological gaps and institutional asymmetries in a North-South model with a continuum of goods. *Metroeconomica*, 39 (3).
- Cimoli, Mario y Dosi, Giovanni (1995) Technological paradigms, patterns of learning and development: an introductory roadmap. *Journal of Evolutionary Economics*, 5
- Comisión Europea, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Naciones Unidas, Banco Mundial, (2008). Sistema de Cuentas Nacionales. Recuperado de: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Spanish.pdf>
- Consejo Sectorial de la Producción (2010) *Agenda para la Transformación Productiva*
- Creusen, Harold (2006) *Measuring competition in the Netherlands. A comparison of indicators over the period 1993-2001*. La Haya: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Curry, B y George, K (1983) Industrial Concentration: A Survey. *Journal of Industrial Economics*, 31.
- Cuvi, Nicolás (2011) Auge y decadencia de la Fabrica de Hilados y Tejidos de algodón “La Industrial”. *Revista Procesos*, 33 (65-73). Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3046/1/04-ES-Cuvi-s.pdf>
- Dalmau, Juan (1997) *Análisis estratégico de sectores industriales*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.
- Demsetz, Harold (1973) *Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy*. Journal of Law and Economics.
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de las Naciones Unidas (2009) *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*. Nueva York: ONU. Recuperado de: [https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_4rev4s.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4s.pdf)

- Dichiara, Raúl (2005) *Economía industrial: Conceptos y aplicaciones*. Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- Domínguez, Alejandro y Muñoz, Gemma (2010) *Métricas del Marketing*. Madrid: ESIC Editorial.
- Dosi, Giovanni; Pavitt, Keith y Soete, Luc (1990) *The Economic of Technical Change and International Trade*. Londres: Harvester Wheatsheaf Press.
- Etnias (2012) *Grupos étnicos del Ecuador*. Recuperado de: <http://etnias2012.blogspot.com>.
- Evans, Andrew (1987) A theoretical comparison of competition with other economic regimes for bus services. *International Economic Review*
- Farrell, Joseph y Shapiro, Carl (1990) Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis. *The American Economic Review*, 80 (1)
- Feijó, Carmen y Tostes, Marco (2012) *Importancia del sector industrial para el desarrollo de la economía brasileña*. Santiago: CEPAL
- FitzGerald, Valpy (1994) *ECLAC and the formation of Latin American economic doctrine*. Los Angeles: California University Press.
- Flint, Pinkas (2002) *Tratado de defensa de la libre competencia*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Garay, Luis (1998) *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Recuperado de: <http://www.banrepcultural.org/sites/default/files/libro.pdf>
- Gutiérrez, Javier y Zamudio, Nancy (2008) *Medidas de Concentración y competencia*. Departamento de estabilidad Financiera. Bogotá: Banco de la República
- Harberger, Arnold (1954) Monopoly and resource allocations. *American Economic Review*, 44 (20)
- Hermosilla, Ángel., Canals, Juan y Lasheras, Jorge (2013) *La industria: pieza clave para un nuevo modelo productivo sostenible*. Cataluña: Economistas Consejo General
- Instituto Ecuatoriano de Normalización (2006) *Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013:2013: Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011) *Manual de Instrucciones para el llenado del formulario. Encuesta a empresas y establecimientos*, Anexo IX.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012) *Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Unidad de Análisis y síntesis*. Obtenido de: <http://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/descargas/ciiu.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2015) *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016) *Evolución del sector manufacturero ecuatoriano 2010-2013*.
- Kaldor, Nicholas (1960) *Essays on Economic Stability and Growth*.
- Kaldor, Nicholas (1966) *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Kaldor, Nicholas (1970) The case for regional policies. *Scottish Journal of Political Economy*, 17, (3).
- Lizarzaburu, Guillermo (2018) *El alza del diésel, primer paquetazo para el sector industrial en el 2018*. Diario Expreso. Recuperado de: <https://www.expreso.ec/economia/el-alza-del-diesel-primer-paquetazo-para-el-sector-industrial-en-el-2018-YM1943661>
- Machado, Matilde (2012) *Medidas de Concentración*. Madrid: Universidad Carlos III.
- Martin, Stephen (1993) *Advanced Industrial Economics*
- McMillan, Margaret y Rodrik, Dani (2011) *Globalization, Structural Change, and Productivity Growth*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo y Organización Mundial del Comercio.
- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (2010) *Objetivo del Ministerio*. Recuperado de: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ministerio-de-coordinacion-de-la-produccion-empleo-y-competitividad/>
- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (2013) *Políticas de Comercio Exterior para incentivar el Mercado Nacional del Sector Textil*.
- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (2015) *Política Industrial del Ecuador 2016 – 2025: más industrias, más desarrollo*.
- Ministerio del Ambiente (s.f.) *El Código Orgánico del Ambiente (COA)*. Recuperado de: <http://www.ambiente.gob.ec/codigo-organico-del-ambiente-coa/>
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte Española (s.f.) *Las actividades industriales*. Recuperado de: [http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/3esohistoria/quincena3/index\\_quincena3.htm](http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/3esohistoria/quincena3/index_quincena3.htm)
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte Española (s.f.) *Tipos de Industria*. Recuperado de: [http://ficus.pntic.mec.es/ibus0001/industria/tipos\\_industrias.html](http://ficus.pntic.mec.es/ibus0001/industria/tipos_industrias.html)
- Mitchell, Brian (1988) *British historical statistics*. Cambridge: Cambridge University Press
- Montoya, Carlos (2012) Destrucción creativa. *Revista Ciencias Estratégicas*, 20 (28).
- Moreno-Brid, Juan y Pérez, Esteban (1999) Balance of payments - constrained growth in Central America: 1950-1996. *Journal of Post Keynesian Economics*, 22 (1)
- Naudé, Wim y Szirmai, Adam. (2012) *The importance of manufacturing in economic development: Past, present and future perspectives*. Maastricht: Maastricht University
- Ocampo, José (2005). *The Quest for Dynamic Efficiency: Structural Dynamics and Economic Growth in Developing Countries*. Santiago: CEPAL and Stanford University Press.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial – ONUDI (2013) *La creación sostenida de empleo: el rol de la industria manufacturera y el cambio estructural*. Viena: ONUDI
- Peres, Wilson y Primi, Annalisa (2009) *Theory and Practice of Industrial Policy. Evidence from the Latin American Experience*. Santiago: CEPAL
- Porter, Michael (1979) *How competitive forces shape strategy*. Cambridge: Harvard Business Review

- Porter, Michael (1985) *Ser Competitivo*. Bogotá: Paidós
- Prebisch, Raúl (1952) *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. México, D.F: CEPAL.
- ProEcuador (2017) *Estadísticas página web*.
- Real Academia de la Lengua Española (2018) Concepto de industria. Recuperado de: <http://dle.rae.es/srv/fetch?id=LRwJlbQ>
- Restrepo, Luis y Rivera, Hugo (2008) *Análisis estructural de sectores estratégicos*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- Rodríguez, Adrián (2013) Estudio cadena de valor de la Industria Textil – Vestimenta en Uruguay. Buenos Aires: FLACSO Argentina. Recuperado de: [http://latn.org.ar/wp-content/uploads/2015/01/WP\\_164\\_Cadena\\_Textil\\_Vestimenta\\_Uruguay\\_Rodriguez\\_Miranda.pdf](http://latn.org.ar/wp-content/uploads/2015/01/WP_164_Cadena_Textil_Vestimenta_Uruguay_Rodriguez_Miranda.pdf)
- Rodríguez, Luis (2002) *Los índices de concentración - Una visión general*. Caracas.
- Rodríguez, Octavio (1993) *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México D.F.: Siglo Veintiuno.
- Scherer, Frederic y Ross, David (1990) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Schumpeter, Joseph (1961) *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. México D.F: Editorial Aguilar.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012) *Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017*
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2010) *Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo*.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2015) *Portal de Información – Sector Societario – Información estadística – Balances de Compañías Manufactureras*. Recuperado de: [http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInformacion/pi\\_sec\\_societario/cias\\_manufactureras.zul](http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInformacion/pi_sec_societario/cias_manufactureras.zul)
- Syrquin, Moshe (2007) Structural Change and Development. *International Handbook of Development Economics*, 1 (1).
- Tarziján, Jorge Y Paredes, Ricardo (2006) *Organización Industrial para la Estrategia Empresarial*. México D.F: Pearson Educación.
- Tavares, Maria y Gomes, Gerson (1998) La CEPAL y la integración económica de América Latina. Recuperado de: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12138/0/NE213228\\_es.pdf?sequence](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12138/0/NE213228_es.pdf?sequence)
- Tremblay, Victor (2005) *U.S. Brewing Industry*. Massachusetts: MIT Press.
- Valencia, Juan (2004) *Concentración industrial y estructuras de mercado en el Ecuador, el caso de la industria manufacturera, período 1996-2002* (Disertación de Economía). Recuperada de Repositorio digital de la PUCE: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/1176>
- Valera, Jerika (2013) *Ecuador se separa de la Gran Colombia*. Recuperado de: <http://www.venelogia.com/archivos/7742/>

Vela, Lindon (2017) *Poder de mercado y barreras de entrada*. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

Warshaw, León (s.f.) *La industria textil: Historia y Salud y Seguridad*. Recuperado de: <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/89.pdf>

# ANEXOS

## Anexo A

**Cuadro N. 8: Empresas pertenecientes al subsector de Fabricación de productos textiles (C13)**

Descripción	Subsector CIIU	Empresas
<b>C131: HILATURA, TEJEDURA Y ACABADOS DE PRODUCTOS TEXTILES</b>		
<b>C1311:</b> Preparación e hilatura de fibras textiles	<b>C1311.01:</b> Actividades de operaciones preparatorias de fibras textiles: devanado y lavado de seda, desengrase, carbonización y teñido de vellón, cardado y peinado de toda clase de fibras animales, vegetales, artificiales.	Sajador S.A. Tow-To-Top Textiles S.A. Unicompany S.A. Inspirefashion Cia. Ltda. Novatex C.A. Etiquetex S.A. Importaciones & Exportaciones Impex-Kbs Cia. Ltda. Latinprodu S.A. Comercializadora Aquariumcorp S.A. Fabricacion y Comercializacion Tex & Tex Mabtexitiles Cia. Ltda. Imporsim S.A. Paqochafibras Ecuador Cia. Ltda.
	<b>C1311.02:</b> Hilatura y fabricación de hilados e hilos para tejeduría o costura, para el comercio o para procesamiento posterior, texturización, retorcido, plegado, cableado y remojo de hilaturas filamentosas de toda clase de fibras animales, vegetales, sintéticas o artificiales.	Enkador S.A. Delttex Industrial S.A. S.J. Jersey Ecuatoriano S.A. Hiltexpoy S.A. Industria Piolera Ponte Selva S.A. Interfibra S.A. Ribel S.A. Hilanderías Unidas Hiunsa S.A. Produtexti Cia. Ltda. Texcolombia S.A. Corporacion Impactex Cia. Ltda. Textiles Gualilhua S.A. Textil Santa Rosa Texusaro C.A. Textiles y Pieles Textipiel S.A. Policosmos S.A. Giovitex Cia. Ltda. Jaravitex Cia. Ltda. Tejidos de Punto Tejipunto Cia. Ltda. Esbaen Cia. Ltda.
	<b>C1311.03:</b> Fabricación de hilados de papel.	Carlex Cia. Ltda.
<b>C1312:</b> Tejedura de productos textiles	<b>C1312.01:</b> Fabricación de tejidos (telas) anchos de algodón, lana cardada, lana peinada o seda, pelo fino de animales, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales.	Industria de soldaduras y metales Insomet Cia. Ltda. Intela Industria Textil Latinoamericana Cia. Ltda. Textiles Industriales Ambateños S.A. TEIMSA Textil Padilla e Hijos Texpadilla Cia. Ltda. Textiles del Valle S.A. Texvalle Ecuacotton S.A. Industrial Textilana S.A. Textiles del Pacifico Texpac Cia. Ltda. Shinatex S.A. Francelana S.A. Textiles Mar y Sol S.A. Ennoblecimiento Textil-Ennotex S.A. Carlos Andrade Carrasco e Hijos, Andelas Cia. Ltda. Industrial Textilestornasol Cia. Ltda. Importadora y Distribuidora Gentex "Digentex" Cia. Ltda. Corporacion Ekazipper del Ecuador S.A. Fabilana S.A. Sacosgallardo Cia. Ltda. Cintas Textiles Cintatex Cia. Ltda. Konforthogar Cia. Ltda. Hilantex S.A. Bridiscom Cia. Ltda. Compañía Productora de Textiles del Sur S.A. Coprotexsur Textiles Pusuqui Texpusuqui S.A. Esmatex S.A. Industrias Prisma.tex Cia. Ltda. Industrial Politex S.A. Siuse S.A. Comercializadora Zamzam S.A. Black Sheep Exports S.A.
	<b>C1312.02:</b> Fabricación de tejidos (telas) aterciopelados y de felpilla, tejidos de rizo, tejidos de gasa, etcétera.	Textil San Pedro S.A. Kupatex S.A.
	<b>C1312.09:</b> Fabricación de otros tejidos (telas) anchos de lino, ramio, cáñamo, yute y fibras blandas y de hilados especiales, tejidos de fibra de carbono e hilos arámidos, tejidos que imitan las pieles finas, etcétera.	Fabr Norte Cia. Ltda. Fibratex Cia. Ltda. Fasbing S.A. Comercializadora de sacos Y fundas Adela Cando Cia. Ltda. Exportoys S.A.

<b>C1313:</b> Servicio de acabado de productos textiles	<b>C1313.01:</b> Servicio de blanqueo y teñido de fibras, hilados, tejidos (telas) y artículos textiles, incluido prendas de vestir: pantalones vaqueros (jeans) etcétera, realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.	Rizzocolor Cia. Ltda. Tintulav Tintura Y Lavado S.A. Lavanderia De Confeccionistas Textiles Procontext Cia. Ltda Fibratint S.A. Cisnecolor Cia. Ltda. Luivan S.A.
	<b>C1313.02:</b> Servicio de apresto, calandrado, secado, vaporizado, encogimiento, perchado, remallado, sanforizado, mercerizado, plisado de textiles y artículos textiles, incluido prendas de vestir realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.	Asotextil Cia. Ltda. Cautrat S.A. Consorcio Automotriz De Transportes Terrestres
	<b>C1313.04:</b> Servicio de estampado serigráfico de productos textiles y prendas de vestir, realizado por terceros a cambio de una retribución o por contrato.	Cornejotex Cia. Ltda. Ecuaprom S.A. Acabados Textiles Del Ecuador S.A. Acatextil Masterprint S.A. Diseno Textil Ditec Cia. Ltda. Rodcal S.A. Compañía De Artes Graficas Y Diseño Kirigami S.A. Compañía De Textiles Ben&Ro S.A.
<b>C139: FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES</b>		
<b>C1391:</b> Fabricación de tejidos de punto y ganchillo.	<b>C1391.01:</b> Fabricación de tejidos (telas) de punto o ganchillo: tejidos aterciopelados y de rizo, pieles de imitación de punto obtenidas mediante el tricotaje.	Costurasinternacionales Cia.Ltda. Emprenor S.A. Andanor S.A. Disate Distribuidores De Sacos S.A.
<b>C1392:</b> Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir.	<b>C1392.01:</b> Fabricación de artículos confeccionados con cualquier tipo de material textil, incluidos tejidos (telas) de punto y ganchillo: frazadas, mantas de viaje, sobrecamas, cobijas, edredones, ropa de cama, sábanas, mantelería, toallas y artículos de cocina acolchados, edredones, cojines, pufes, almohadas, sacos de dormir, artículos para el baño, etcétera, incluido tejidos para mantas eléctricas.	Laminados Y Textiles Lamitex S. A. Tejidos Pintex Sa Noperti Cia. Ltda. Nc Industrial Y Comercial Tecnorizo S.A. Textiles Y Servicios Textiservi S.A. Textielites Cia. Ltda Articulos Para El Hogar Deskansa S.A. Fabrica Donat Cia Ltda Modertex S.A. Natupservi S.A. Textiles Flor Flortex Cia. Ltda. Textiles Planos Angostos Texplan Cia. Ltda. Hilana Cia.Ltda. Inpacificomsa S.A. Plumatex S.A. Moda Corporativa Anedac S.A. Tshirt S.A Industria Textil Textirodal Cia. Ltda. Sa Textil Satex Sa Dybramoda S.A. Annchery S.A. Confecciones Fradasport Cia.Ltda. Industrial San Esteban Sa Alomiatrading Company Cia. Ltda. Provifashion Cia.Ltda. Compukmbio S.A. Produtexsur Cia. Ltda. Gesticoral S. A. Meyza Cia. Ltda Mareforma S.A. Las Torres S.A. Tdv Importadora De Textiles Varios Sociedad Anonima Imptexva
	<b>C1392.02:</b> Fabricación de accesorios confeccionados para el hogar: cortinas, cenefas, visillos.	Cortinas Y Visillos Cortyvis Cia. Ltda Persianas Y Cortinas Del Ecuador S.A. Percesa Loteim Cia. Ltda. Manufacturas Confecciones Y Distribuciones Buenhogar Cia. Ltda. Negostar S.A. Vertical Interior S.A. "Intervertic" Persiflex S.A. Fitobachi Cia. Ltda. Cortidecorp S.A. Cytsa Comercial Tecnica Cia Ltda
	<b>C1392.03:</b> Fabricación de artículos de lona o encerados: tiendas de campaña, artículos de acampada, velas, toldos de protección contra el sol, carpas, fundas para embalar mercaderías, etcétera.	Metroinvestsa S.A. Seikoplast S.A. Suntropical S. A. Oscatama Cia. Ltda.
	<b>C1392.06:</b> Fabricación de fundas (forros) o cobertores de asientos para automóviles, fundas para maquinarias, muebles, neumáticos, etcétera.	Relmorcorp S.A. La Forroteca Cia. Ltda. Sanperza S.A.



<b>C1393:</b> Fabricación de tapices y alfombras.	<b>C1393.01:</b> Fabricación de recubrimientos para pisos de materiales textiles: tapices, alfombras, estereras, recuadros de moqueta (alfombra).	Alfombras Industriales Alfinsa S.A. Texticolsa S.A. Hogartex S. A. Administradora De Negocios Juveri Cia. Ltda. Alfombras Orm S.A. Empresa Textil San Carlos C. Ltda. Cotelar Cia. Ltda.
<b>C1394:</b> Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes.	<b>C1394.01:</b> Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes e hilos de fibras textiles o de cintas o similares, estén o no impregnados, revestidos, cubiertos o forrados con caucho o plástico.	Citera S.A. Epesca Elementos Pesqueros Ecuatorianos C.A. Cordeleria Nacional S.A. Nacional De Trenzados Nt Ecuador S.A. Industrial Cuerdas Andinas Inducuerdas Cia. Ltda. Teragate Negocios Cia. Ltda. Cabos Y Trenzados Ecuatorianos Cabitec Cia. Ltda Cabos Marinos S.A. Cabomar Quinemi S.A.
	<b>C1394.02:</b> Fabricación de mallas anudadas de cuerda, cordel o bramante: redes de pesca, defensas para bordos, cojines para descarga, eslingas, cuerdas y maromas con aros metálicos, etcétera, incluido fabricación de hamacas, bolsas de red para pelotas, redes para deportes, etcétera.	Anclamar Cia. Ltda.
<b>C1399:</b> Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	<b>C1399.01:</b> Fabricación de tejidos (telas) estrechos, incluidos los de urdimbre sin trama sujetos por una sustancia adhesiva: marbetes, insignias, etcétera; artículos de pasamanería: cordones de materiales textiles para zapatos, trenzillas, borlas, madroños, tules y otros tejidos (telas) de mallas anudadas, de encaje y bordados, en piezas, tiras o motivos decorativos, tejidos (telas) de red y del tipo que se utiliza para la confección de visillos tricotados en máquinas Raschel o máquinas similares.	Texprint Cia. Ltda. Importadora Textiles Torres "Torretexport" S.A. Lertary S.A. Casamar Ecuador S.A. Americalabel Cia. Ltda. Tules & Novias Tulnovias Cia. Ltda. Trenzados Textiles Trenzatec Cia. Ltda. Insumos Textiles Para La Confeccion Insumitex S.A.
	<b>C1399.02:</b> Fabricación de tejidos (telas) impregnados, revestidos, recubiertos o laminados con plástico.	Astra C.A. Interamericana De Tejidos C.A. Interama Industrias Grobentech Cia.Ltda.
	<b>C1399.03:</b> Fabricación de hilados metalizados e hilados entorchados; hilos y cuerdas de caucho revestidos de materiales textiles; hilados y bandas textiles recubiertos impregnados, revestidos o forrados con caucho o plástico.	Procesadora De Neumáticos Cotopaxi Proneumacosa S.A. Alboquin S.A.
	<b>C1399.06:</b> Fabricación de artículos textiles diversos: mechas de materiales textiles, camisas para mecheros de gas incandescentes y tejidos tubulares para su fabricación, mangueras, correas transportadoras y correa de transmisión (estén reforzados o no con metales u otros materiales), tela para tamices, tela de filtración, fieltro, etcétera.	Lanafit S.A. Indurop Cia. Ltda. Durango - Tex Cia. Ltda. Cumberland Cia. Ltda. Textiles Pakroan Cia. Ltda.

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros  
**Elaboración:** Andréé Sebastián Amaluís Peñaranda

**Cuadro N. 9: Empresas pertenecientes al subsector de Fabricación de prendas de vestir (C14)**

Descripción	Subsector CIIU	Empresas
<b>C141: FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL.</b>		
<b>C1410: FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.</b>	<b>C1410.01:</b> Fabricación de prendas de vestir de cuero o cuero regenerado, incluidos accesorios de trabajo de cuero como: mandiles para soldadores, ropa de trabajo, etcétera.	Royaltex S.A. Confecciones Pazmino Castillo Cia. Ltda. Servicios Y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A. Alexa Tejidos Cia. Ltda. Dagatovafashion Cia. Ltda. Nery Fas Cia. Ltda. Confecciones Suly S.A. Sulconfec Diseños Y Moda Karen Pamela Dismokarpam S.A. Keikoformer Cia. Ltda. Letajjeans Cia. Ltda. Serge Herve S. A. Mentacxpress S.A. Joe Creaciones Cia. Ltda. Rosalvi S.A. Milanomoda S.A. Dismodas Cia. Ltda. Fepada Servicios S.A. Importadora Luis Ferny Cia. Ltda. Diseños Yeled Neshar Cia. Ltda. Giancarlo Moggio Ecuador Cia. Ltda. Loa Corporacion Cia. Ltda. Artifex S.A. Confecciones De Cuero El Mundo Cia. Ltda. Veripor S.A. Crifale S.A. Industria Rinopiso S.A. Mercuba S.A. Dvram Fashion S.A. Insuacorp S.A. Industrias Y Servicios El Tigre Tigreinsor S.A. Compeljeans S.A.
	<b>C1410.03:</b> Fabricación de ropa interior y ropa de dormir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de encaje, etcétera, para hombres, mujeres y niños: panties, calzoncillos, pijamas, camisones, batas, blusas, slips, sujetadores, fajas, etcétera.	Textiles El Rayo S.A. Camiseria Inglesa Caminglesa Cia. Ltda. Negowinsa S.A. Chicas Import S.A. Chimport Textiles Antonio Aguayo Cia. Ltda. Soluciones Industriales Y Medicas Soimmed Cia. Ltda. Fajate S.A. Fajatesa Sociaboss S.A. Fajamia S.A. Textilera Mjt Industria Mjtexsa S.A. " Iacollection C.A. " " Broia C.A. "
	<b>C1410.04:</b> Actividades de confección a la medida de prendas de vestir (costureras, sastres).	Dispomed S.A. Diseños Mob S.A. Dismob Miycontex S.A. Procostura Cia. Ltda. Raposau S.A. A Su Medida S.A. (Asumed) Confecciones Elsy Cia. Ltda. Confelsy Garces, Confecciones Y Textiles Garcontex S.A. Industria De Tejidos Ecuatorianos Indutesa S.A. Induglamur Sociedad Anonima Industrias Glamour Delmopol S.A. Soñarimport S.A. Aso Cia. Ltda. Comenor S.A. Jobsacorp S.A. Exportadora E Importadora Leimor C.A.
	<b>C1410.05:</b> Fabricación de gorros y sombreros (incluido los de piel y paja toquilla).	Six Textiles Cia. Ltda. Exportadora K. Dorfzaun S.A. Yanapi S.A. Homero Ortega Penafiel E Hijos Cia. Ltda. Serrano Hat Export Cia. Ltda. Regal hats Importacion Y Distribucion Cia. Ltda. Procesadora De Sombreros Cia. Ltda. Workcosta S.A. Exportadora De Sombreros Aurelio Mora E Hijos Cia. Ltda. Mtr Natural Culture Cia. Ltda. Sombreros Barberan Cia. Ltda. Garces Orbe Exportaciones Cia. Ltda.
	<b>C1410.09:</b> Fabricación de otros accesorios de vestir: guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redcillas para el cabello, calzado de materiales textiles sin aplicación de suelas, etcétera, incluido la fabricación de partes de productos o prendas textiles.	Plasticaucho Industrial S.A. Interpesa Cia. Ltda. Lenical Cia. Ltda. Pieflex S.A. Jeanstex Cia. Ltda. Incalza S.A. Treniocorp S.A. Compañia De Comercio Y Representaciones Codecom Cia. Ltda. Importadora Lovato Romellon Lomellon S.A. Erfast Cia. Ltda.

		<p> Confecciones Recreativas Fibran Cia. Ltda.  Empresas Pinto S.A.  Pasamaneria Sa  Manufacturas Americanas Cia. Ltda.  Clotstore S.A.  Salvadiano S.A.  Nimri S.A.  Hilacril S.A.  Disenforma Diseo Y Moda S.A.  Dismotextil S.A.  Textiles El Greco S.A.  La Esperanza Comercializadora Wholesaleinn S.A.  Frankimport Cia. Ltda.  Coivesa S.A.  Modasa S.A.  Segroz S.A.  Diseos Exclusivos Disex S.A.  Escandus S.A.  Fashionarte Cia. Ltda.  Babalu S.A.  Confecciones Metro S.A. Comesa  Comercializadora De Ropa Fashion Club Cia. Ltda.  Fabrica De Vestidos Y Textiles Del Tungurahua Vestetessa C.A.  Importadora Adrian Imceal Cia. Ltda.  Comercio De Ropa Deportiva Y Casual Tempocodeca Cia. Ltda.  Le Chateau S.A.  Samaratex S.A.  Happyland S.A.  Compañia Limitada Famedic  Confeccion Textil Publicitaria Griconfex C.R.L.  Compandaes S.A.  Julio Vinuza Diseo Cia. Ltda.  Lutoja S.A.  Terracotton Cia. Ltda.  Nobramtex Del Ecuador Cia. Ltda.  Cc. Jrsport Confecciones Cabrera Cia. Ltda.  Industrias Textiles Kidzania S.A.  Saturtex Compañia De Responsabilidad Limitada  Latina Export Cia. Ltda.  Industria De Confecciones Inzatec Cia. Ltda.  Lenceria Fina S.A. Lenfisa  Camisetas Szimon Cia. Ltda.  Industria De La Confeccion Referee Cia. Ltda.  Confecciones Bali Cia. Ltda.  Urbefashion Cia. Ltda.  Confecciones Globalfashion G&amp;A Cia.Ltda.  Kossmoran Cia. Ltda.  Industrias Y Textiles Pequehin Cia. Ltda.  Genermercan S.A.  Globalocean S.A.  Comercializadora Capiluz Cia. Ltda.  Diseos Y Confecciones De Hoy S.A. (Dehoysa)  Modas Y Telas Zhiros Modtezhi Cia. Ltda.  Mapicor Cia. Ltda.  Andestrading Cia. Ltda.  Midcis Cia. Ltda.  Karlfany Cia. Ltda.  Manufacturas Y Confecciones (Mayco) Cia. Ltda.  Marquillas &amp; Accesorios Marquiacees S.A.  Hamisth Andino Cia. Ltda.  Modin Cia. Ltda.  Confecciones Rigortex Cia. Ltda.  I Love Montañita S.A. Ilovmon  Textiles-Arval S.A.  Paget-Oberta Cia. Ltda.  Dicovs, Diseos, Confecciones Y Ventas Cia. Ltda.  Uniformesdesign S.A.  Espival S.A.  Oceanibarsa S.A.  Captumoda Ecuador Cia. Ltda.  Xinghonsa S.A.  Katli Cia. Ltda.  Aplicaciones Artisticas S.A. Aplicartsa  Confecciones Coyote Proracz Cia. Ltda.  Industria Moda Mbm Industries Mbmind Cia. Ltda.  Rita Cobo Teran Cia. Ltda.  Ditelas S.A.  Corporación De Textiles Y Moda Textilmoda Cia. Ltda.  Learsi S.A.  Tiffany, Fabrica Y Negocios S.A. Tiffanyeg  Duntel S.A.  Estampavision Cia. Ltda.  Sientelamoda Stm Cia. Ltda.  Xako S.A.  Comercializadora Centro De Negocios Ccn S.A.  Kyd&amp;Co Confecciones De Vestir Cia. Ltda.  Industrias Modaycolor Cia. Ltda.  Comercializadora Riverbaltex Cia. Ltda.  Mecb Cia. Ltda.  Sersil S.A.  Estudio De Diseo Y Moda Gina Parra Cia. Ltda.  Indutessa M&amp;J Cia. Ltda.  Confecciones Pizarro Cia. Ltda.  Textil M. B. Drusth Cia. Ltda.  Proveedores De Servicios Varios Y Materiales S.A. Proserva  Industria Deportiva Bomansport Cia. Ltda.  New Blessings Corporation Textil Newblessings Cia. Ltda.  Creaciones Rango S.A.  "Monarca" Cia. Ltda.  Innocotton Cia. Ltda.  Maki-Fairtrade S.A.  Vistetantan Diseo Moda Infantil Cia. Ltda.  Impormae Importadora Y Comercializadora Mae Cia. Ltda.  Producemoda Cia. Ltda.  Comercial Buco Cia. Ltda.  Imposud Cia. Ltda.  Pielactivesa S. A. </p>
	<p> <b>CI410.02:</b>  Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas, de punto y ganchillo, de telas no tejidas, entre otras, para hombres, mujeres, niños y bebés: abrigos, trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, faldas, calentadores, trajes de baño, ropa de esquí, uniformes, camisas, camisetas, etcétera. </p>	

C142: FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PIEL.		
C1420: FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PIEL.	C1420.01: Fabricación de artículos de piel (con pelo natural): prendas y accesorios de piel incluido los confeccionados con pieles alargadas, planchas, cuadrados, tiras, etcétera.	Brechaler S.A.
C143: FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO.		
C1430: FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE PUNTO Y GANCHILLO.	C1430.01: Fabricación de artículos de confección de punto y ganchillo: jerseys, suéteres, chalecos y artículos similares.	Fashion Lana Cia. Ltda. Karmam Espinosa Paredes Cia. Ltda. Estilos Sebastian Cia. Ltda. Pitex S.A. Uni-Punto Cia. Ltda. Soluciones Termodinamicas Y Mecanicas S.A. Sotermesa Confecciones Manuel Emilio Cia. Ltda.
	C1430.02: Fabricación de medias, incluidos calcetines, leotardos y pantimedias.	Ingesa S.A. Medias Cris Garcia Cia. Ltda. Textiles Gutierrez Gutman Cia. Ltda. Puntobaytex Cia. Ltda. Reyes Industria Textil Cia. Ltda. Bevodex S.A. Textex-Gye Industria Textil S.A.

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

## Anexo B

### Índices de concentración de las actividades pertenecientes al subsector de Fabricación de productos textiles (C13)

#### - Cuadro N. 10: Indicadores de concentración subsector C1311.01

Índice HH			
2007	2010	2015	Nivel de concentración
4.051	3.882	2.124	Alto

Índice NEM		
2007	2010	2015
2	3	5

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Sajador S.A	57,02%	Sajador S.A	58,04%	Sajador S.A	36,72%
Novatex Ca	26,27%	Unicompany S.A.	17,38%	Tow-To-Top Textiles S.A.	16,28%
Etiketex S.A	7,47%	Novatex C.A.	12,79%	Unicompany S.A.	15,31%
Tow-To-Top Textiles S.A.	7,20%	Multidekor Decoraciones Y Textiles S.A.	5,34%	Inspirefashion Cia. Ltda.	12,78%
<b>C4</b>	<b>97,97%</b>	<b>C4</b>	<b>93,55%</b>	<b>C4</b>	<b>81,10%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 11: Indicadores de concentración Subsector C1311.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
1.079	896	925	Medio - Alto	9	11	11

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Delltex Industrial S	19,24%	Enkador Sa	14,51%	Enkador Sa	16,03%
Enkador S.A	17,87%	Delltex Industrial Sa	13,26%	Delltex Industrial Sa	12,32%
S.J. Jersey Ecuatoriano C.A.	12,93%	S.J. Jersey Ecuatoriano C. A.	12,67%	S.J. Jersey Ecuatoriano C.A.	12,19%
Interfibra S.A.	8,23%	Cellistechno Servicios S.A.	12,20%	Hiltexpoy S.A.	9,37%
<b>C4</b>	<b>58,27%</b>	<b>C4</b>	<b>52,64%</b>	<b>C4</b>	<b>49,90%</b>
Nivel de concentración: Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 12: Indicadores de concentración Subsector C1311.03**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
10.000	10.000	10.000	Alto (monopolio)	1	1	1

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Carlex Cia Ltda	100%	Carlex Cia Ltda	100%	Carlex Cia Ltda	100%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 13: Indicadores de concentración Subsector C1312.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
616	711	790	Bajo	16	14	13

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Ecuacotton S.A.	10,28%	Industria De Soldaduras Y Metales Insomet C.L.	18,28%	Industria De Soldaduras Y Metales Insomet C.L.	17,07%
Industria De Soldaduras Y Metales Insomet C.L.	9,46%	Textiles Industriales Ambatenos S.A. Teimsa	7,82%	Intela Industria Textil Latinoamericana Cia. Ltda.	10,23%
Textiles La Escala S.A.	9,15%	Textiles La Escala S.A.	6,91%	Textiles Industriales Ambatenos S.A. Teimsa	9,66%
Textiles Industriales Ambatenos S.A. Teimsa	8,38%	Intela Industria Textil Latinoamericana Cia. Ltda.	6,69%	Textil Padilla E Hijos Texpadilla Cia. Ltda	8,47%
<b>C4</b>	<b>37,28%</b>	<b>C4</b>	<b>39,70%</b>	<b>C4</b>	<b>45,43%</b>
Nivel de concentración: Media					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 14: Indicadores de concentración Subsector C1312.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
9.772	10.000	9.883	Alto (duopolio)	1	1	1

Índice de Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Textil San Pedro S.A.	98,95%	Textil San Pedro S.A.	100%	Textil San Pedro S.A.	99,41%
Kuritex S.A.	1,05%			Kupatex S.A.	0,59%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
Nivel de concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 15: Indicadores de concentración Subsector C1312.09**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
5.051	4.954	6.029	Alto	2	2	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Fibratex Cia Ltda	61,97 %	Fibratex Cia Ltda	66,69 %	Fabrinorte Cia. Ltda.	73,34 %
Canevas Cia. Ltda.	34,66 %	Canevas Cia. Ltda.	21,09 %	Fibratex Cia Ltda	25,48 %
Acevedo Vanidades & Textiles Cia. Ltda.	3,11 %	Textiles Muñoz Guerrero Hnos. Cia. Ltda.	6,77 %	Fasbing S.A.	0,52 %
Exportoys S.A.	0,22 %	Acevedo Vanidades & Textiles Cia. Ltda.	3,66 %	Comercializadora De Sacos Y Fundas Adela Cando Cia. Ltda.	0,51 %
<b>C4</b>	<b>99,96 %</b>	<b>C4</b>	<b>98,21 %</b>	<b>C4</b>	<b>99,85 %</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 16: Indicadores de concentración Subsector C1313.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
2.088	1.978	2.570	Alto	5	5	4

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Fibratint S.A.	29,37%	Acabados De Fantasia Pinto Afapin Cia. Ltda.	25,91%	Rizzocolor Cia. Ltda.	39,08%
Lavanderia De Confeccionistas Textiles Procontex Cia. Ltda	25,38%	Lavanderia De Confeccionistas Textiles Procontex Cia. Ltda	21,54%	Tintulav Tintura Y Lavado S.A.	22,03%
Multilavados Makamba S.A.	16,72%	Tintulav Tintura Y Lavado S.A.	21,02%	Lavanderia De Confeccionistas Textiles Procontex Cia. Ltda	19,35%

Soluciones De Tinturas Y Textiles Soltintex Cia. Ltda	14,70%	Fibratint S.A.	17,35%	Fibratint S.A.	12,57%
<b>C4</b>	86,17%	<b>C4</b>	85,83%	<b>C4</b>	93,03%
<b>Nivel de concentración: Muy Alta</b>					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 17: Indicadores de concentración Subsector C1313.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
5.934	4.923	8.362	Alto (oligopolio)	2	2	1

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Pelaez Henao Cia. Ltda.	72,90%	Pelaez Henao Cia. Ltda.	55,32%	Asotextil Cia. Ltda.	91,00%
Asotextil Cia. Ltda.	24,78%	Asotextil Cia. Ltda.	43,13%	Cautrat S.A. Consorcio Automotriz De Transportes Terrestres	9,00%
Cautrat S.A. Consorcio Automotriz De Transportes Terrestres	2,33%	Cautrat S.A. Consorcio Automotriz De Transportes Terrestres	1,55%		
<b>C4</b>	100%	<b>C4</b>	100%	<b>C4</b>	100%
<b>Nivel de concentración: Muy Alta</b>					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 18: Indicadores de concentración Subsector C1313.04**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
9.175	8.377	2.970	Alto	1	1	3

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Tecnistamp Gasespol Cem	95,74%	Tecnistamp Gasespol Cem	91,40%	Cornejotex Cia. Ltda.	43,88%
Ecuaprom S.A.	2,69%	Ecuaprom S.A.	3,79%	Ecuaprom S.A.	28,84%
Diseno Textil Ditex Cia. Ltda.	1,24%	Masterprint S.A.	2,51%	Acabados Textiles Del Ecuador S.A. Acatextil	11,03%
Rodcal S.A.	0,26%	Diseno Textil Ditex Cia. Ltda.	1,05%	Masterprint S.A.	7,15%
<b>C4</b>	<b>99,92%</b>	<b>C4</b>	<b>98,76%</b>	<b>C4</b>	<b>90,90%</b>
<b>Nivel de concentración: Muy Alta</b>					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 19: Indicadores de concentración Subsector C1391.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
-	10.000	7.570	Alto	-	1	1

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
		Bordiat S.A.	100%	Costurasinternacionales Cia.Ltda.	85,92%
				Emprenor S.A.	13,71%
				Andanor S.A.	0,29%
				Disate Distribuidores De Sacos S.A.	0,08%
		<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
Nivel de concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 20: Indicadores de concentración Subsector C1392.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
2.756	3.032	2.902	Alto	4	3	3

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Laminados Y Textiles Lamitex S. A.	43,81%	Laminados Y Textiles Lamitex S. A.	46,63%	Laminados Y Textiles Lamitex S. A.	49,56%
Tejidos Pintex S.A.	27,02%	Tejidos Pintex S.A.	28,26%	Tejidos Pintex S.A.	17,07%
Noperti Cia Ltda	8,02%	Industrial Y Comercial Tecnorizo S.A.	5,73%	Noperti Cia Ltda	10,50%
Industrial Y Comercial Tecnorizo S.A.	4,22%	Textielites Cia. Ltda	2,52%	Industrial Y Comercial Tecnorizo S.A.	3,84%
<b>C4</b>	<b>83,07%</b>	<b>C4</b>	<b>83,14%</b>	<b>C4</b>	<b>80,97%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 21: Indicadores de concentración Subsector C1392.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
5.285	5.587	3.000	Alto	2	2	3

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Cortinas Y Visillos Cortyvis C Ltda	69,67%	Cortinas Y Visillos Cortyvis C Ltda	72,81%	Cortinas Y Visillos Cortyvis C Ltda	46,20%
Persianas Y Cortinas Del Ecuador S.A. Percesa	18,32%	Persianas Y Cortinas Del Ecuador S.A. Percesa	15,67%	Persianas Y Cortinas Del Ecuador S.A. Percesa	25,64%



Decortinas Decoracion Y Cortinas Cia. Ltda.	6,86 %	Decortinas Decoracion Y Cortinas Cia. Ltda.	5,72 %	Loteim Cia. Ltda.	11,6 2%
Persiflex S.A.	1,94 %	Manufacturas Confecciones Y Distribuciones Buenhogar Buhgar C Ltda	2,13 %	Manufacturas Confecciones Y Distribuciones Buenhogar Buhgar C Ltda	7,09 %
<b>C4</b>	<b>96,8 0%</b>	<b>C4</b>	<b>96,3 2%</b>	<b>C4</b>	<b>90,5 5%</b>
<b>Nivel De Concentración: Muy Alta</b>					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 22: Indicadores de concentración Subsector C1392.03**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
6.334	4.752	4.767	Alto	2	2	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Oscatama Cia. Ltda.	75,83%	Seikoplast S.A.	62,65%	Metroinvestsa S.A.	62,59%
Mercantil De Plasticos Merplastic S.A.	24,17%	Oscatama Cia. Ltda.	26,97%	Seikoplast S.A.	28,29%
		Suntropical S. A.	9,97%	Suntropical S. A.	6,47%
		Carpas Merchan Danes S.A.	0,34%	Oscatama Cia. Ltda.	2,65%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>99,94%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
<b>Nivel De Concentración: Muy Alta</b>					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 23: Indicadores de concentración Subsector C1392.05**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
10.000	10.000	-	Alto (monopolio)	1	1	-

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Banderines Gutierrez Cia Ltda	100%	Banderines Gutierrez Cia Ltda	100%		
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>		
<b>Nivel De Concentración: Muy Alta</b>					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 24: Indicadores de concentración Subsector C1392.06**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
6.814	5.458	3.746	Alto (oligopolio)	1	2	3

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Autolujo Cia. Ltda.	80,12%	Autolujo Cia. Ltda.	65,13%	Relmorcorp S.A.	45,62%
La Forroteca Cia. Ltda.	19,88%	La Forroteca Cia. Ltda.	34,87%	La Forroteca Cia. Ltda.	36,84%
				Sanperza S.A.	17,54%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
Nivel de concentración: Muy Alta					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 25: Indicadores de concentración Subsector C1393.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
4.269	6.491	5.004	Alto	2	2	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Alfombras Industriales Alfinsa S.A.	60,30 %	Alfombras Industriales Alfinsa S.A.	79,06 %	Alfombras Industriales Alfinsa S.A.	67,43 %
Empresa Textil San Carlos C Ltda	23,63 %	Empresa Textil San Carlos C Ltda	15,03 %	Texticolsa S.A.	20,27 %
Alfombras Orm S.A.	5,95 %	Administradora De Negocios Juveri Cia. Ltda.	3,47 %	Hogartex S. A.	5,06 %
Industria De Pielés Sintéticas Textiles S.A. Inpsitexsa	5,05 %	Alfombras Orm S.A.	1,59 %	Administradora De Negocios Juveri Cia. Ltda.	4,14 %
<b>C4</b>	<b>94,93 %</b>	<b>C4</b>	<b>99,15 %</b>	<b>C4</b>	<b>96,90 %</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros  
**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 26: Indicadores de concentración Subsector C1394.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
2.097	2.210	2.720	Alto	5	5	4

Índice de concentración de las cuatro mayores empresas					
2007		2010		2015	
Citera S.A.	27,62 %	Citera S.A.	33,17 %	Citera S.A.	44,37 %
Zoldan & Zoldan Cia. Ltda.	26,38 %	Zoldan & Zoldan Cia. Ltda.	26,79 %	Epesca Elementos Pesqueros Ecuatorianos Ca	20,10 %
Cordeleria Nacional Sa	19,91 %	Cordeleria Nacional Sa	15,37 %	Cordeleria Nacional Sa	14,96 %
Nacional De Trenzados Nt Ecuador S.A.	12,52 %	Nacional De Trenzados Nt Ecuador S.A.	8,86%	Nacional De Trenzados Nt Ecuador S.A.	7,82%
C4	86,42 %	C4	84,19 %	C4	87,25 %
Nivel de concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 27: Indicadores de concentración Subsector C1394.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
10.000	5.976	10.000	Alto (duopolio)	1	2	1

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Industrial Anabra C Ltda	100%	Anclamar Cia. Ltda.	72,09%	Anclamar Cia. Ltda.	100%
		Industrial Anabra C Ltda	27,91%		
C4	100%	C4	100%	C4	100%
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 28: Indicadores de concentración Subsector C1399.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
6.070	2.547	1.577	Alto	2	4	6

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Casamar Ecuador S.A.	73,67 %	Casamar Ecuador S.A.	40,14%	Texprint Cia. Ltda.	23,49%
Texprint Cia. Ltda.	25,33 %	Texprint Cia. Ltda.	22,70%	Importadora Textiles Torres "Torreteximport" S.A.	18,72%
Supertex S.A.	1,00%	Lertary S.A.	16,86%	Lertary S.A.	16,54%
		AmericaLabel Cia. Ltda.	7,26%	Casamar Ecuador S.A.	14,83%
C4	100%	C4	86,96 %	C4	73,58 %
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 29: Indicadores de concentración Subsector C1399.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
5.335	5.011	5.453	Alto (oligopolio)	2	2	2

Índice de concentración de las cuatro mayores empresas					
2007		2010		2015	
Interamericana De Tejidos C.A. Interama	62,95 %	Astra C.A.	52,34 %	Astra C.A.	65,55 %
Astra C.A.	37,05 %	Interamericana De Tejidos C.A. Interama	47,66 %	Interamericana De Tejidos C.A. Interama	34,00 %
				Industrias Grobentech Cia. Ltda.	0,45 %
<b>C4</b>	<b>100 %</b>	<b>C4</b>	<b>100 %</b>	<b>C4</b>	<b>100 %</b>
Nivel de concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 30: Indicadores de concentración Subsector C1399.03**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
8.050	7.719	5.031	Alto (duopolio)	1	1	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Elásticos San Jorge Cia Ltda	89,05%	Elásticos San Jorge Cia Ltda	86,87%	Procesadora De Neumáticos Cotopaxi Proneumacosa S.A.	53,95%
Celleri Zeas C Ltda	10,95%	Celleri Zeas C Ltda	13,13%	Alboquin S.A.	46,05%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 31: Indicadores de concentración Subsector C1399.06**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
8.600	8.736	5.826	Alto	1	1	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Lanafit Sa	92,59%	Lanafit Sa	93,35%	Lanafit Sa	74,82%
Durango - Tex C.L.	3,80%	Durango - Tex C.L.	3,58%	Indurop Cia. Ltda.	11,19%
Cumberland C Ltda	3,62%	Cumberland C Ltda	3,07%	Durango - Tex C.L.	9,39%
				Cumberland C Ltda	3,71%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>99,11%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

## Índices de concentración de las actividades pertenecientes al subsector de Fabricación de prendas de vestir (C14)

### - Cuadro N. 32: Indicadores de concentración Subsector C1410.01

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
1.678	1.187	2.006	Medio - Alto	6	8	5

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Royaltex S.A.	36,75%	Royaltex S.A.	29,55%	Royaltex S.A.	40,54%
Servicios Y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	12,50%	Servicios Y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	10,25%	Confecciones Pazmino Castillo Cia. Ltda.	13,16%
Confecciones Pazmino Castillo Cia. Ltda.	7,74%	Confecciones Pazmino Castillo Cia. Ltda.	7,47%	Servicios Y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	6,61%
Sastrería Industrial Gonzalo Sánchez Guerron C.L.	4,50%	Arisony S.A.	4,93%	Alexa Tejidos Cia. Ltda.	5,72%
<b>C4</b>	<b>61,49%</b>	<b>C4</b>	<b>52,21%</b>	<b>C4</b>	<b>66,02%</b>
Nivel De Concentración: Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

### - Cuadro N. 33: Indicadores de concentración Subsector C1410.02

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
821	505	508	Bajo	12	20	20

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Empresas Pinto S.A.	21,44%	Empresas Pinto S.A.	13,93%	Confecciones Recreativas Fibrán Cia. Ltda.	13,44%
Confecciones Recreativas Fibrán Cia. Ltda.	10,33%	Confecciones Recreativas Fibrán Cia. Ltda.	8,06%	Empresas Pinto S.A.	9,85%
Industrial Y Comercial 3b S.A.	8,74%	Pasamanería S.A.	7,76%	Pasamanería S.A.	7,45%
Pasamanería S.A.	8,46%	Industrial Y Comercial 3b S.A.	7,66%	Manufacturas Americanas Cia Ltda	7,32%
<b>C4</b>	<b>48,97%</b>	<b>C4</b>	<b>37,41%</b>	<b>C4</b>	<b>38,06%</b>
Nivel De Concentración: Media					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 34: Indicadores de concentración Subsector C1410.03**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
5.929	5.520	4.117	Alto	2	2	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Textiles El Rayo S.A.	75,25%	Textiles El Rayo S.A.	72,37%	Textiles El Rayo S.A.	62,05%
Camisería Inglesa Caminglesa C Ltda	15,25%	Camisería Inglesa Caminglesa C Ltda	15,40%	Camisería Inglesa Caminglesa C Ltda	11,20%
Textiles Antonio Aguayo Cia. Ltda.	4,21%	Ketsatex C.A.	4,90%	Negowinsa S.A.	8,43%
Ketsatex C.A.	3,84%	Textiles Antonio Aguayo Cia. Ltda.	4,36%	Chicas Import S.A. Chimport	4,78%
<b>C4</b>	<b>98,56%</b>	<b>C4</b>	<b>97,03%</b>	<b>C4</b>	<b>86,47%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 35: Indicadores de concentración Subsector C1410.04**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
967	1.127	1.244	Bajo - Medio	10	9	8

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Garces, Confecciones Y Textiles Garcontex S.A.	18,33%	Dispomed S.A.	19,51%	Dispomed S.A.	21,00%
Comercializadora Internacional Topdenim Cia. Ltda.	13,60%	Diseños Mob S.A. Dismob	17,52%	Diseños Mob S.A. Dismob	17,30%
Dispomed S.A.	9,31%	Garces, Confecciones Y Textiles Garcontex S.A.	11,63%	Miyeontex S.A.	16,81%
Induglamur Sociedad Anónima Industrias Glamour	9,23%	Confecciones Elsy C Ltda Confelsy	10,18%	Procostura Cia. Ltda.	9,22%
<b>C4</b>	<b>50,47%</b>	<b>C4</b>	<b>58,84%</b>	<b>C4</b>	<b>64,32%</b>
Nivel De Concentración: Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 36: Indicadores de concentración Subsector C1410.05**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
2.438	2.367	2.024	Alto	4	4	5

Índice de concentración de las cuatro mayores empresas					
2007		2010		2015	
Yanapi S.A.	36,16%	Yanapi S.A.	34,86%	Stx Textiles Cia. Ltda.	32,95%
Exportadora K. Dorfzaun S.A.	26,29%	Exportadora K. Dorfzaun S.A.	23,58%	Exportadora K. Dorfzaun S.A.	20,60%
Homero Ortega Penafiel E Hijos C Ltda	14,13%	Homero Ortega Penafiel E Hijos C Ltda	21,13%	Yanapi S.A.	16,82%
Serrano Hat Export C Ltda	13,75%	Serrano Hat Export C Ltda	9,61%	Homero Ortega Penafiel E Hijos C Ltda	11,71%
<b>C4</b>	<b>90,32%</b>	<b>C4</b>	<b>89,18%</b>	<b>C4</b>	<b>82,08%</b>
Nivel de concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 37: Indicadores de concentración Subsector C1410.09**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
9.867	9.633	8.610	Alto	1	1	1

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Plasticaucho Industrial S.A.	99,33%	Plasticaucho Industrial S.A.	98,14%	Plasticaucho Industrial S.A.	92,74%
Incalza S.A.	0,52%	TreniCorp S.A.	0,99%	Interpesa Cia. Ltda.	2,09%
Deposito De Sombreros Luis A. Rendon Cia. Ltda.	0,15%	Incalza S.A.	0,87%	Lenical Cia. Ltda.	1,26%
				Pieflex S.A.	1,05%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>97,14%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 38: Indicadores de concentración Subsector C1420.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
10.000	10.000	10.000	Alto (monopolio)	1	1	1

Índice de concentración de las cuatro mayores empresas					
2007		2010		2015	
Brechaler S.A.	100%	Brechaler S.A.	100%	Brechaler S.A.	100%
<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>	<b>C4</b>	<b>100%</b>
Nivel de concentración: Muy Alta					

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

- **Cuadro N. 39: Indicadores de concentración Subsector C1430.01**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
4.649	2.830	3.178	Alto	2	4	3

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Fashion Lana Cia Ltda	65,48%	Fashion Lana Cia Ltda	47,90%	Fashion Lana Cia Ltda	47,02%
Cormatex Cia. Ltda.	17,05%	Karmam Espinosa Paredes Cia. Ltda.	17,61%	Karmam Espinosa Paredes Cia. Ltda.	28,75%
Uni-Punto Cia. Ltda.	5,86%	Cormatex Cia. Ltda.	8,90%	Estilos Sebastian Cia. Ltda.	7,98%
Abelya S.A.	4,26%	Uni-Punto Cia. Ltda.	7,15%	Pitex S.A.	6,34%
<b>C4</b>	<b>92,65%</b>	<b>C4</b>	<b>81,57%</b>	<b>C4</b>	<b>90,08%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

- **Cuadro N. 40: Indicadores de concentración Subsector C1430.02**

Índice HH				Índice NEM		
2007	2010	2015	Nivel de concentración	2007	2010	2015
8.861	5.881	5.004	Alto	1	2	2

Índice De Concentración De Las Cuatro Mayores Empresas					
2007		2010		2015	
Ingesa S.A.	94,07%	Ingesa S.A.	75,37%	Ingesa S.A.	68,12%
Puntobaytex Cia. Ltda.	2,66%	Medias Cris Garcia Cia. Ltda.	11,75%	Medias Cris Garcia Cia. Ltda.	13,59%
Tejidos De Punto Tejomatic Sociedad Anonima	1,59%	Puntobaytex Cia. Ltda.	5,64%	Textiles Gutierrez Gutman Cia. Ltda.	12,62%
Reyes Industria Textil Cia. Ltda	1,40%	Textiles Gutierrez Gutman Cia. Ltda.	5,23%	Puntobaytex Cia. Ltda.	4,24%
<b>C4</b>	<b>99,72%</b>	<b>C4</b>	<b>97,98%</b>	<b>C4</b>	<b>98,57%</b>
Nivel De Concentración: Muy Alta					

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda



## Anexo C

### Comprobación mediante el cálculo del coeficiente de correlación entre crecimiento industrial y concentración industrial

A nivel agregado

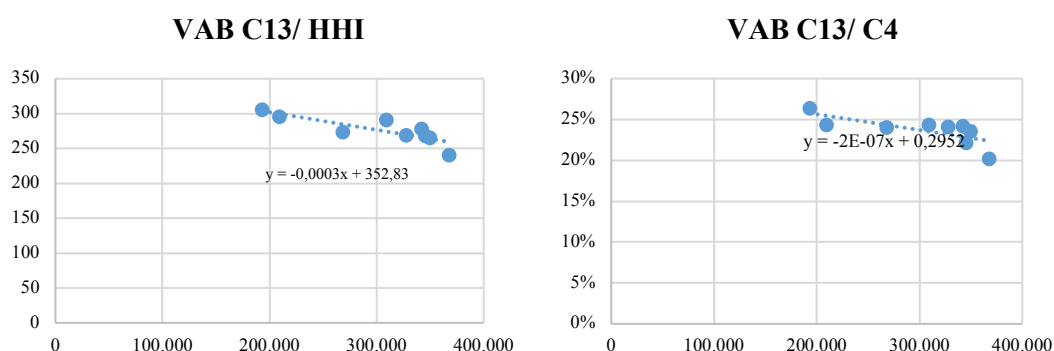
- C13

**Cuadro N. 41: Datos y coeficiente de correlación para el subsector de fabricación de productos textiles (C13)**

	VAB C13 Miles Usd	HHI	C4
2007	193.129	306,00	26,34%
2008	209.745	295,51	24,31%
2009	309.534	291,32	24,30%
2010	345.704	267,64	22,16%
2011	342.386	277,71	24,15%
2012	268.415	273,60	23,99%
2013	327.992	268,81	24,10%
2014	349.798	265,50	23,55%
2015	367.941	240,02	20,15%

Coeficiente de correlación			
	VAB C13	HHI	C4
VAB C13	1		
HHI	-0,8276087	1	
C4	-0,7261246	0,90241814	1

**Gráfico N. 37: Dispersión entre VAB C13 e indicadores de concentración**



Elaboración: Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

### Conclusión:

Los coeficientes de correlación entre el VAB del subsector de fabricación de productos textiles (C13) y los indicadores de concentración HHI y C4 son negativos (-0,83 y -0.73, respectivamente), lo cual expresa que existe una correlación negativa entre estas variables, es decir, que se correlacionan en sentido inverso.

- C14

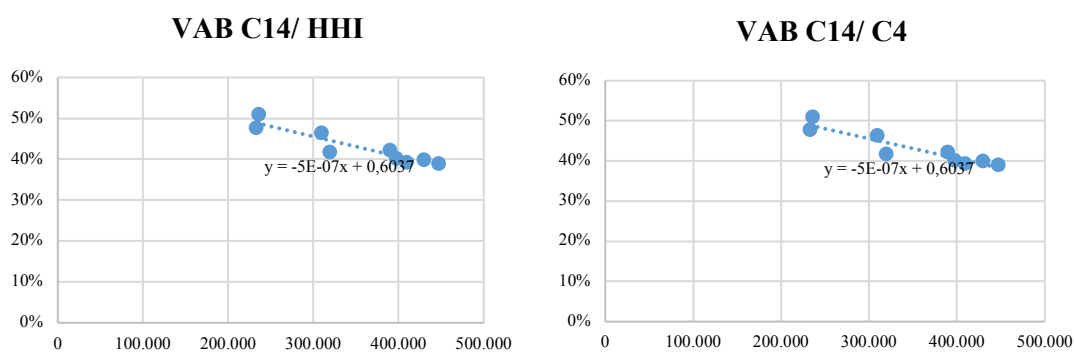
**Cuadro N. 42: Datos y coeficiente de correlación para el subsector de fabricación de prendas de vestir (C14)**

	VAB C14 Miles USD	HHI	C4
2007	235.241	1209,85	50,95%
2008	232.493	1067,23	47,70%
2009	308.887	1093,08	46,37%
2010	319.115	919,88	41,64%
2011	389.192	891,36	42,11%
2012	396.867	774,90	40,16%
2013	408.879	752,16	39,26%
2014	446.773	730,51	38,93%
2015	429.243	798,12	39,90%

Coeficiente de correlación			
	VAB C14	HHI	C4
VAB C14	1		
HHI	-0,928998	1	
C4	-0,9309242	0,98150248	1

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

**Gráfico N. 38: Dispersión entre VAB C14 e indicadores de concentración**



**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

**Conclusión:**

Los coeficientes de correlación entre el VAB del subsector de fabricación de prendas de vestir (C14) y los indicadores de concentración HHI y C4 son negativo (-0,93 en ambos casos), lo cual expresa que existe una correlación negativa entre estas variables.

## A nivel desagregado (3 principales actividades de C13 y C14)

**Cuadro N. 43: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1392.01**

	Ingreso USD	HHI	C4
<b>2007</b>	60351566,32	2755,95	83,07%
<b>2010</b>	6938881,14	3032,20	83,14%
<b>2015</b>	67737223,12	2902,03	80,97%

Coeficiente de correlación			
	<i>Ingreso USD</i>	<i>HHI</i>	<i>C4</i>
<b>Ingreso USD</b>	1		
<b>HHI</b>	0,94989432	1	
<b>C4</b>	-0,3188853	-0,0066544	1

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

**Cuadro N. 44: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1311.02**

	Ingreso USD	HHI	C4
<b>2007</b>	101625496,61	1078,64	58,27%
<b>2010</b>	142670431,14	896,50	52,64%
<b>2015</b>	11727676,09	924,63	49,90%

Coeficiente de correlación			
	<i>Ingreso USD</i>	<i>HHI</i>	<i>C4</i>
<b>Ingreso USD</b>	1		
<b>HHI</b>	-0,869884659	1	
<b>C4</b>	-0,551465984	0,89118398	1

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

**Cuadro N. 45: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1312.01**

	Ingreso USD	HHI	C4
<b>2007</b>	76332222,6	615,8321	37,28%
<b>2010</b>	132496810	710,6187	39,70%
<b>2015</b>	123923313	789,9624	45,43%

Coeficiente de correlación			
	<i>Ingreso USD</i>	<i>HHI</i>	<i>C4</i>
<b>Ingreso USD</b>	1		
<b>HHI</b>	0,81700568	1	
<b>C4</b>	0,62434878	0,96052824	1

Elaboración: Andreé Sebastián Amaluís Peñaranda

**Conclusión:** Los coeficientes de correlación entre los ingresos de 3 actividades textiles (C13) y los indicadores de concentración HHI y C4 varían en cada uno de los tres casos y respecto al indicador de concentración.

Primer caso: existe correlación positiva entre ingreso e HHI, pero a su vez correlación negativa entre ingreso y C4.

Segundo caso: existe correlación negativa entre ingreso e indicadores de concentración (HHI y C4).

Tercer caso: existe correlación positiva entre ingreso e indicadores de concentración (HHI y C4).

**Cuadro N. 46: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1410.02**

	Ingreso USD	HHI	C4
<b>2007</b>	86078325,2	821,1424	48,97%
<b>2010</b>	152686820	505,0835	37,41%
<b>2015</b>	180054291	507,6746	38,06%

Coeficiente de correlación			
	Ingreso USD	HHI	C4
<i>Ingreso USD</i>	1		
<b>HHI</b>	-0,95704577	1	
<b>C4</b>	-0,94379532	0,99908829	1

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

**Cuadro N. 47: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1410.01**

	Ingreso USD	HHI	C4
<b>2007</b>	23076807,63	1677,7738	61,49%
<b>2010</b>	38494796,1	1187,0535	52,21%
<b>2015</b>	33709099,3	2006,1605	66,02%

Coeficiente de correlación			
	Ingreso USD	HHI	C4
<i>Ingreso USD</i>	1		
<b>HHI</b>	-0,409577334	1	
<b>C4</b>	-0,482942377	0,996638153	1

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

**Cuadro N. 48: Datos y coeficiente de correlación para la actividad C1410.04**

	Ingreso USD	HHI	C4
<b>2007</b>	2934043,07	967,1139	50,47%
<b>2010</b>	5378954,79	1126,9751	58,84%
<b>2015</b>	10648872,29	1244,3479	64,32%

Coeficiente de correlación			
	Ingreso USD	HHI	C4
<i>Ingreso USD</i>	1		
<b>HHI</b>	0,956335936	1	
<b>C4</b>	0,946692253	0,999507401	1

**Elaboración:** Andreé Sebastián Amaluisa Peñaranda

**Conclusión:** Los coeficientes de correlación entre los ingresos de 4 actividades textiles (C14) y los indicadores de concentración HHI y C4 varían en cada uno de los tres casos y respecto al indicador de concentración.

Primer caso: existe correlación negativa entre ingreso e indicadores de concentración (HHI y C4).

Segundo caso: existe correlación negativa entre ingreso e indicadores de concentración (HHI y C4).

Tercer caso: existe correlación positiva entre ingreso e indicadores de concentración (HHI y C4).

## **Anexo D**

### **Entrevista**

#### **Diálogo con actores, en relación a las dificultades que enfrenta la industria textil ecuatoriana**

**Objetivo:** Recopilar información, desde actores relacionados al sector, respecto a la situación económica por la cual atraviesa la industria textil ecuatoriana en la actualidad: diagnóstico, perspectivas, recomendación de políticas.

#### **Preguntas:**

¿Cuál es su diagnóstico actual de la industria textil ecuatoriana?

¿Qué problemas enfrenta la industria textil ecuatoriana? (Problemas propios de la industria y de política gubernamental)

En base a los problemas planteados, ¿Qué recomendaciones a corto y largo plazo se puede proponer para hacer frente a los problemas que enfrenta la industria: problemas industriales y derivados de la política industrial?

¿Cuáles son sus perspectivas a futuro para la industria textil ecuatoriana?

## **Anexo E**

### ***Marco jurídico legal***

Los instrumentos legales en Ecuador establecen tópicos generales respecto al desarrollo, desarrollo industrial, política económica relacionada con la producción; sin embargo, no son específicas respecto a los sectores productivos. A continuación, se presenta lo que presenta la Constitución del Ecuador y el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

#### **Constitución de la República del Ecuador (2008)**

##### **Título VI: Régimen de desarrollo**

##### **Capítulo primero: Principios generales**

Dentro del Art. 276, se definen los objetivos del régimen del desarrollo, el cual, el segundo de ellos se plantea así:

Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Dentro del Art. 277, referente a los deberes generales del Estado para la consecución del Buen Vivir, se define como quinto deber lo siguiente:

Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley.

##### **Capítulo cuarto: Soberanía económica**

##### **Sección Primera: Sistema económico y política económica**

Dentro del Art. 284, el mismo que establece los objetivos de la política económica, se establece:

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleos sostenibles en el tiempo.

### **Sección Quinta: Régimen tributario**

Dentro del Art. 300, se plantea que el régimen tributario se regirá bajo los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Además, se priorizarán los impuestos directos y progresivos. Finalmente, se establece que *la política tributaria estimulará el empleo y la producción*.

### **Sección Séptima: Política comercial**

En el Art. 304, el cual se refiere a los objetivos de la política comercial, establece lo siguiente:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

En el Art. 306, se establece que el Estado debe promover las exportaciones ambientalmente responsables, las que generen mayor empleo y valor agregado. Además, deberá propiciar las importaciones necesarias y desincentivar aquellas que afecten a la producción nacional.

### **Sección octava: Sistema financiero**

Dentro del Art. 308, se establece que la finalidad de las actividades económicas es atender requerimientos de financiación para fortalecer la inversión productiva nacional, el consumo social y ambientalmente responsable. Además, en el Art. 310, se establece que el sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros, la misma que será orientada a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos.

## **Capítulo sexto: Trabajo y Producción**

### **Sección primera: Formas de organización de la producción y su gestión**

En el Art. 320, se establece que la producción se sujetará a los principios y normas de calidad, sostenibilidad, producción sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

### **Sección cuarta: Democratización de los factores de producción**

Dentro del Ar. 334, se plantea a que el Estado debe promover el acceso equitativo a los factores de producción, a través de mecanismos como:

3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.

## **Sección sexta: Ahorro e inversión**

En el Art. 338, se establece que el Estado promoverá incentivos al ahorro, para que éste, a su vez, sea orientado a la inversión productiva de calidad. En el Art. 339, el Estado deberá promover la inversión nacional y extranjera, orientadas a la diversificación productiva, innovación tecnológica y equilibrios regionales y sectoriales.

(Asamblea Nacional Constituyente, 2008)

Los artículos presentados anteriormente, los mismos que se encuentran plasmados dentro de la última Constitución del Ecuador, presentan relevancia respecto a temas como desarrollo económico y social, soberanía económica y trabajo. Sin embargo, se puede ver claramente que no existe una sección o capítulo que se refiera específicamente a la política industrial o al desarrollo industrial, el mismo que permita alcanzar un cambio dentro de la matriz productiva, que tanto pretendía alcanzar el anterior gobierno.

Seguidamente, se pueden observar artículos referentes a régimen tributario, política comercial, sistema financiero que, si bien están plasmados dentro de la Constitución, parece haber quedado pendientes dentro del accionar del gobierno.

A continuación, se presentará el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, el cual es otro cuerpo legal que norma las actividades productivas, comerciales y de inversiones.

### **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010)**

Este cuerpo legal tiene por objetivo lo siguiente:

Regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Dentro de este código, se encuentran de una manera más específica cada uno de los tópicos que tienen relación con la producción, el comercio y las inversiones. A continuación, se presentará los fines de este código, los mismos que se plasman en el Art. 4; además, se enlistarán los títulos que se encuentran contenidos dentro de este código.

Art. 4: Fines. - La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco eficiente.
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria.



- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas.
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales.
- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores.
- f. Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables.
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo.
- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos.
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados.
- k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico institucional.
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador.
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones.
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones.
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior.
- q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley.
- r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades.
- s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y
- t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.

Respecto a las temáticas referentes a la producción, que se encuentran insertas dentro del código, se destacan las siguientes:

- Desarrollo Productivo Y Su Institucionalidad
- Promoción Del Trabajo Productivo Digno
- Generación De Un Sistema Integral De Innovación,
- Capacitación Técnica Y Emprendimiento
- Fomento, Promoción Y Regulación De Las Inversiones Productivas
- Desarrollo Productivo De La Economía Popular, Solidaria Y Comunitaria

- Incentivos Para El Desarrollo Productivo
- Zonas Especiales De Desarrollo Económico
- Fomento A La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa
- Democratización De La Transformación Productiva Y El Acceso A Los Factores De Producción
- Desarrollo Territorial Equitativo
- Institucionalidad En Materia De Comercio Exterior
- Fomento Y La Promoción De Las Exportaciones

(Asamblea Nacional, 2010)

En conclusión, estos dos cuerpos legales presentados anteriormente dan las directrices para la generación de una política productiva, la misma que según los preceptos ideológicos del gobierno de turno que realizó la constitución, pretendía un cambio de la matriz productiva, un desarrollo económico y social, trabajo digno, eficiencia, innovación, entre otros.

### **Marco institucional**

El Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (2010), creado por el gobierno del Econ. Rafael Correa, tenía como objetivo:

Generar, coordinar, articular, impulsar y evaluar las políticas, programas, proyectos y estrategias de producción, empleo y competitividad del Consejo Sectorial de la Producción, orientados al cambio de la matriz productiva del Ecuador.

Esta institución era encargada de la política productiva, industrial y laboral del país, por medio del Consejo de la Producción<sup>75</sup>. El accionar del Consejo de la Producción tuvo influencia en la elaboración del Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017, especialmente con el impulso del cambio de la matriz productiva y elaboración de estrategias productivas. A continuación, se presentan las políticas productivas que se encuentran plasmadas dentro del PNBV, Agenda para el cambio de la Matriz productiva, políticas industriales del Ministerio de Industrias y Productividad, Políticas del Ministerio de Comercio Exterior y Normas técnicas, relacionadas con el fomento a la producción, con énfasis en el sector textil.

---

<sup>75</sup> Este organismo estaba constituido por los representantes del Ministerio de Industrias y Productividad, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

## **Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017**

Dentro del PNBV 2013 – 2017 existen 12 objetivos nacionales, siendo el décimo de ellos el que se refiere al cambio de la matriz productiva e impulso a la producción. A continuación, se presenta el objetivo N. 10:

### **Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva**

La formulación de este objetivo se inicia con el planteamiento de que el gobierno del Econ. Rafael Correa establece cambios en la matriz productiva nacional, con el fin de:

- Diversificar la producción
- Generar productos con valor agregado
- Iniciar una sustitución selectiva de importaciones
- Incrementar la oferta exportable ecuatoriana

Además, se plantea que la creación de nuevas industrias y un desarrollo de los sectores productivos serán necesario para un fortalecimiento de la industria nacional ecuatoriana, lo cual permitirá sustituir importaciones y disminuir la vulnerabilidad externa.

(SENPLADES, 2013)

Para lograr alcanzar lo planteado anteriormente, se plantean los siguientes lineamientos estratégicos:

- 10.1. Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional.
- 10.2. Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales.
- 10.3. Diversificar y generar mayor valor agregado en los sectores prioritarios que proveen servicios.
- 10.4. Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero.
- 10.5. Fortalecer la economía popular y solidaria –EPS–, y las micro, pequeñas y medianas empresas –Mipymes– en la estructura productiva.
- 10.6. Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva.
- 10.7. Impulsar la inversión pública y la compra pública como elementos estratégicos del Estado en la transformación de la matriz productiva.

10.8. Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva.

10.9. Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistémica necesarias para viabilizar la transformación de la matriz productiva y la consolidación de estructuras más equitativas de generación y distribución de la riqueza.

Cada uno de estos lineamientos, presentan políticas más específicas para poder cumplir con el objetivo N. 10., y a su vez, mediante la interacción de todas las políticas y lineamientos productivos, el gobierno nacional esperó alcanzar las siguientes metas:

10.1. Incrementar la participación de exportaciones de productos con intensidad tecnológica alta, media, baja y basado en recursos naturales al 50%.

10.2. Reducir las importaciones no petroleras de bienes primarios y basados en recursos naturales en un 40,5%.

10.3. Aumentar la participación de la industria manufacturera al 14,5%.

10.4. Alcanzar el 20% de participación de la mano de obra calificada.

10.5. Disminuir la concentración de la superficie regada a 60 veces.

10.6. Reducir la intermediación de productos de pequeños y medianos productores en 33%.

10.7. Revertir la tendencia en la participación de las importaciones en el consumo de alimentos agrícolas y cárnicos y alcanzar el 5%.

10.8. Aumentar a 64% los ingresos por turismo sobre las exportaciones de servicios totales.

10.9. Reducir a 12 días el tiempo necesario para iniciar un negocio.

(SENPLADES, 2013)

Respecto a la industria textil en específico, a continuación, se presentan varios planteamientos inmersos dentro de agendas y políticas sectoriales respecto a esta industria.

### **Agenda para la transformación productiva 2010 – 2013**

Esta agenda fue elaborada por el Consejo Sectorial de la Producción (2010), con el fin de establecer los lineamientos necesarios para que Ecuador, por medio de la interacción de la política pública y el accionar de la empresa privada, alcance un cambio sustancial de su matriz productiva. En este documento, se da un realce a la industria textil, al ser uno de los 10 sectores priorizados dentro de esta agenda.

Dentro del apartado N. VII, referente a la Estrategia Territorial Productiva, se establece la necesidad de impulsar una diversificación productiva con enfoque territorial, debido a que cada región, ciudad o provincia en el país presenta una especialización productiva específica. Con base en este planteamiento, el Ministerio de Industrias y Productividad, priorizó 10 sectores productivos, que son:

- Industria cacaotera
- Industria cafetera
- Industria forestal
- Industria de biocombustibles
- Industria textil, cuero y calzado
- Industria carrocera
- Industria de artesanías y fibras
- Industria alimenticia
- Industria de software
- Industria de reciclaje

El accionar del MIPRO y del MAGAP era el de potenciar las cadenas productivas de estos sectores priorizados, con el fin de satisfacer la demanda interna y aumentar las exportaciones de estos productos.

(Consejo Sectorial de la Producción, 2010)

Además, existen políticas específicas para el sector textil desde dos ámbitos: política industrial y comercial.

### **Política industrial**

El Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad publica en el año 2015 su propuesta de política denominada “Política Industrial del Ecuador 2016 – 2025: más industrias, más desarrollo”. En este trabajo, se clasifica a la industria textil ecuatoriana como una industria intermedia, para lo cual se plantean políticas sectoriales específicas<sup>76</sup>.

Para el desarrollo e impulso de las industrias intermedias y finales, se plantean 12 instrumentos, en donde destacan varios instrumentos enfocados en el desarrollo de la industria textil ecuatoriana. A continuación, se los presenta:

**Instrumento 3:** Fomentar la participación de la industria nacional en las compras públicas como mecanismo de desarrollo y consolidación de la industria.

Este instrumento busca fomentar el desarrollo de industrias, entre ellas la textil, con el fin de elevar la competitividad por medio de dos mecanismos: inclusión de productos al Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), la compra de bienes nacionales en licitación y contratación de obras públicas.

---

<sup>76</sup> Cabe recalcar que se destaca la relevancia de la industria textil bajo dos parámetros: ser la cuarta industria intermedia en generar valor agregado (12%) y la tercera en participación de exportaciones (12%).

**Instrumento 6:** Fomentar el desarrollo de las exportaciones y limitar aquellas que no cumplan con la normativa de Comercio Justo

Este instrumento pretende implementar una normativa de Comercio Justo, con el fin de fomentar exportaciones socialmente responsables y eliminar la importación de productos que mantienen condiciones laborales precarias, especialmente en subsectores como el sector textil.

**Instrumento 9:** Implementación y fortalecimiento de los Centros de Desagregación, Innovación y de Transferencia Tecnológica

Este instrumento busca generar conocimiento e innovación dentro de los procesos productivos, como una manera de incrementar la productividad. Lo que se busca principalmente es la capacitación de profesionales para el desarrollo de productos y materiales, en subsectores como maderero, textil, metalmecánica, entre otros. Para lograr esto, se pretendía construir el Centro de Desagregación Tecnológica y la Fábrica Imbabura, que serviría como un laboratorio textil, los mismo que se ubicaría en Yachay - Ciudad del Conocimiento; sin embargo, este proyecto nunca se llevó a cabo.

(Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, 2015)

### **Política comercial e inversiones**

El Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (2013) publica un estudio de denominado “Políticas de Comercio Exterior para incentivar el Mercado Nacional del Sector Textil”, en donde se plantean dos instrumentos comerciales que permitan un impulso del sector textil:

#### **Diferimiento algodón**

La producción nacional de algodón, insumo base para la producción de productos textiles, no abastece la demanda del sector textil, por lo cual existe la necesidad de importar algodón como materia prima. Por tal motivo, las asociaciones de industriales textiles solicitaron un diferimiento arancelario para la importación de algodón sin cardar ni peinar. A partir del año 2003, se otorgaron diferimientos con lo cual la importación de algodón se incrementó sostenidamente. Por tal motivo, en 2011, el gobierno otorgó nuevamente el diferimiento arancelario hasta el año 2014 (Resolución 97 COMEX).

#### **Arancel mixto**

En 2009, se establece una salvaguardia por balanza de pagos (Resolución 466 COMEXI), la misma que estableció un arancel específico de \$12/Kg neto a las importaciones del sector textil. Con esta medida, la industria textil ecuatoriana experimentó un incremento de ventas; sin embargo, la temporalidad de la medida no generó un incentivo para inversiones del sector a largo plazo. Con este antecedente, el gobierno nacional establece un arancel mixto, el cual consistía del \$5,5/Kg neto + 10% de ad valorem (Resolución 552 COMEXI), con el fin de desincentivar las importaciones de textiles e impulsar la producción y el consumo nacional.

### **Incentivo a las inversiones**

Mediante la Resolución 82 del Comex (2012), se aprueba como política el incentivo a nuevas inversiones en el país, mediante la reducción total o parcial de pago de aranceles, para bienes de capital o que no exista producción nacional.

Esta política plantea incentivos de tres tipos:

Generales, los mismos que abarcan tres temas: impuesto a la renta, pago de tributos de comercio exterior e impuesto a la salida de dividas.

Específicos, que dan prioridad a empresas medianas, ambientalmente amigables y que se ubiquen en zonas económicamente deprimidas.

Sectoriales, enfocadas a nuevas empresas, nuevas inversiones, que se ubiquen fuera del perímetro urbano de Quito y Guayaquil y primordialmente, enfocados a sectores priorizados o enfocados en sustituir importaciones. El incentivo consiste en el no pago de impuesto a la renta por 5 años desde que se generen ingresos.

El sector de productos textiles y prendas de vestir corresponde a los sectores enfocados en sustituir importaciones, por lo cual las exenciones tributarias de esta política de inversiones beneficiarían a nuevas empresas dedicadas a esta actividad.

(Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, 2013)

### **Normas técnicas de calidad**

El Instituto Ecuatoriano de Normalización (2006) ha elaborado el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013:2013: Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir, el mismo que establece los requisitos para el etiquetado de prendas de vestir, ropa y complementos de vestir, de producción nacional o importados, que se comercialicen en territorio nacional.

